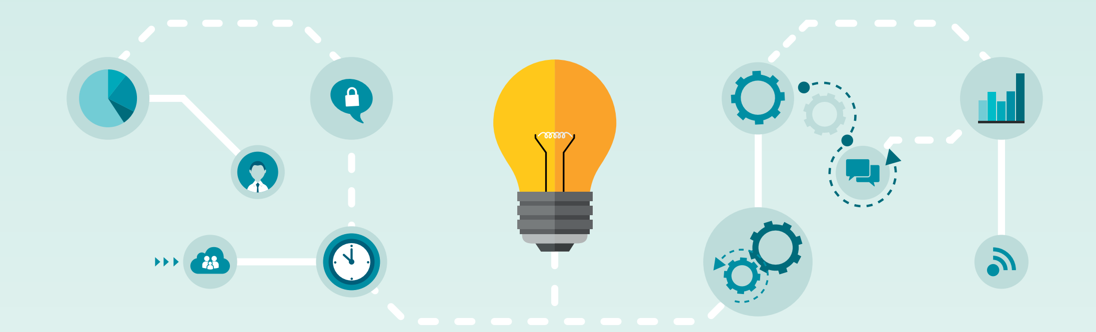


ولكم في قصص رواد الأعمال عبرة

مائة قصة وقصة لرواد أعمال بُعِثُوا من العَدَم

سعد محمد الحمودي

برعاية



هذا الكتاب متاح للتحميل الإليكتروني مجاناً
وجزى الله خيراً من أعان على نشره
ويمكن تحميل الكتاب بزيارة موقع المبادرة



www.neqdar.com












wecan_prog

كلمة الراعي

طـوال مسـيرتنا الممتـدة بفضـل الله فـي خدمـة المجتمـع السـعودي الـذي نفخـر بأننـا بعضٌ منـه، ونحـن نؤمـن تمامًـا بـأن للجوانـب الأخلاقيـة والاجتماعيـة أثرًا كبيـرًا فـي تحقيـق الأهـداف، والوصـول إلـى مـا يفـوق التوقعـات فـي النجـاح الاسـتثماري، وهـو مـا أثبتتـه بالفعـل الدراسـات المتجـدّدة والتجارب المتعـددة في هـذا الجانـب، مـا يؤكـد رؤيتنـا فـي "مؤسسـة سـليمان الراجحـي الخيريـة" بـأن بنـاء الإنسـان، وتشـجيع الشـباب، ورواد الأعمـال منهم بصفـة خاصـة، هـو ربـح للوطـن يسـتمر علـى طـول الدهـر، ولا يرتبـط بفتـرة زمنيـة محـددة.

هـذا الكتـاب الـذي بيـن أيديكـم يحمـل فكـرة مُلهمـة، وهـو دفـع الشـباب للتفكيـر واسـتخلاص العبـرة مـن سـير الناجحيـن، وعـدم الاستسـلام لليـأس مع أية مشـكلة تلـوح فـي الأفـق، وهـو مـا يحـدث مـع الكثيريـن ممـن يتلمسـون خطواتهـم الأولـى فـي طريـق الاسـتثمار، فـإذا قـرأوا أن معظـم الـرواد فـي هـذا العالـم تعرضـوا فـي بدايـة حياتهـم لمشـكلات أكبـر، ثـم نجحـوا فـي التغلـب عليهـا، فـإن هـذا كفيـل بشـحذ الهمـم لديهـم، ودفعهـم نحـو الاسـتمرارية والنجـاح.

نأمـل أن يسـاهم مسـلكنا فـي رعايـة هـذا الكتـاب الممتلـئ بالقصـص الهادفـة، فـي إثـراء المحتـوى العربـي بتجـارب عمليـة مـن واقعنـا المحلـي، حتـى لا تكـون السـاحة قاصـرة علـى مـا يأتينـا فقـط مـن الخـارج، فلدينـا أيضًـا عظمـاء يسـتحقون أن يكونـوا قـدوة لشـبابنا، وأن تكـون حياتهـم عبـرة لمـن يريـد التميـز، وتكملـة المشـوار حتـى النهايـة.

مؤسسة سليمان بن عبدالعزيز الراجحي الخيرية

مقدمة

(لا أَجرُؤُ) شَيءٌ.. و(لا أسْتَطِيعُ) شَيء آَخَر.

ربَّما (لا يستطيعُ) كل سكان العالم أن يصبحوا روادَ أعمال، ومستثمرين في مشروعات، وأصحاب ملايين، ولكن.. بإمكان أي أحد (أن يَجرُؤَ) على المحاولة.. فقط الذين جَرَأُوا على المحاولة هم الذين تقدموا خطوة لعالم الريادة..

عالم رِيَادة الأعمال ليس فقط ملايين أو مليارات متدفِّقة.. وليس فقط شُهرةً عارمة، ولقاءاتٍ تلفزيونية.. وليس يُخوتاً فاخرة، أو قصوراً فخمة..

صحيح أن كل هذه الأمور جزء من معادلة الريادة.. ولكنها أبداً ليست المعادلة الجوهرية..

ريادة الأعمال هي باختصار: إثبات أنك قهرت الظروف، وطوَّعتها لنفسك، واستغللتها أفضل استغلال.. وأن الحياة وظروفها لم تهزمك، فجمعت المجد من أطرافه.. نجاحاً، وشهرةً، وأموالاً، وتميزاً، وتألقاً.. قصص نجاح تروى لسنين طويلة، لا لشيء سوى مساعدة الآخرين، والإثبات أنهم يستطيعون أيضاً تحقيق ما حققه الرواد، وتذوق ما تذوقه الناجحون..

في هذا الكتاب نستعرض (100) قصة، لمائة رائد أعمال.. بشر مثلنا، يأكلون، ويشربون، ويمشون، ويتألَّمون، ويضحكون، ويحلُمون، ويتمنون، ويتعثَّرون، ويسقطون، وينهضون، ويستمرُّون.

لا فرق بينك وبينهم سوى أنهم امتلكوا الجرأة على المحاولة.. وصمموا على النجاح.. فأصبحوا رموزاً تستحق سيرتهم التخليد، وتستوجب حياتهم الدراسة!

على أمل أن يكون اسمك من بينهم، في نسخة أخرى قادمة من هذا الكتاب بإذن الله!

المحتويات



قَد تكُون البِداياتُ شديدة الصعوبة
وسطَ ظُروف يستحيل تحملها,
إلا أنَّ هذه المشكـلات..
تكُونُ أَقْوى دافعٍ لتحقيقِ إنجازاتٍ
مدهشةٍ, وَنجاح غَيرِ متصورٍ



حمال الأمتعة الذي تحول إلى حمال الثروات

عندما جاء مولِد (سليمان الراجحي) في منطقة (البكيرية) بالقصيم، لأسرةٍ كبيرةٍ للغاية في عدد الأبناء، ومتواضعة الدخل.. كانت كلُّ الإشارات تقول أنَّ ثَمَّة حياة (صعبة) تنتظر هذا الطفل الصغير..

أسرة كبيرة.. ظروف اقتصادية صعبة، وأيضاً حركة نقل صعبة في فترة قديمة تسبق ظهور ثورة النفط في المملكة العربية السعودية والخليج عموماً..

ارتحلت أسرته الكبيرة طلباً للرزق، حتى استقرت في الرياض.. وبدأ الطفل في الذهاب إلى المدرسة التي سرعان ما كرهها بشدة، وأبدى رفضاً شديداً للتعليم النظامي، وتغيّب مستمر عن المدرسة..

في الوقت الذي ظهرَ عليه اهتماماً عجيباً بعالم التِّجارة بأبسط صورها..

في سنٍ صغيرةٍ (العاشرة من العمر) بدأ يعمل في تجارة الكيروسين، ويربح قرشاً يومياً.. ثم بدأ يعمل كحمّال أمتعة.. ثم عمل كنّاساً.. وقهوجياً.. وطباخاً.

ومع ذكائه الشَّديد في التجارة، وخبراته التي اكتسبها من بيعِ أبسط الأشياء، وتعامله الأمين مع الناس، كبرت تجارته البسيطة.. فقرر بعد مرور عدة سنوات، أن يدخل مجال (الصيرفة) الذي بدأ يتنامى في تلك الفترة المبكّرة، مع تزايد عددِ الحجَّاجِ الوافدين إلى المملكة، وتطوّر حركة النَّقل العالميَّة بشكل تدريجي..

فبدأ الشاب في بيع وشراء العُملات مع الحجَّاج في مكَّة وجِدَّة.. وكان يقوم بحمل الطرود والأمانات على ظهره حتى يوصِلها للمطار، فيقطع ما يزيدُ عن (10) كيلومترات على قدميه ليوفرَ أجرة الحمل والنقل!
في نفس الوقت الذي لم يكتفِ بهذا العمل فقط، بل كان يتاجر أيضاً في أوقات فراغه في الأقفال والأقمشة وموادِّ البناء لتحسين دخلِه..
وكانت ضربة البداية للشَّاب المجتهد، حيث توسّعت أعمال الصِّرافة التي يقوم بها مع أخيه الأكبر «صالح» بشكل سريع للغاية، مع توسّعه في أعمال أخرى..
ومع التوسّع السَّريع في أعمال الإصلاح الاقتصادي في المملكة أيضاً، مما أدى إلى انبثاق مشروعات تجارية أخرى تنامت سريعاً بدورها على مدار عقدين تقريباً، حتى تَمَّ توحيدها جميعاً في نهاية السبعينات تحت اسم (شَرِكَةُ الرَّاجِحِي المَصْرِفِيَّةِ للتِّجَارَةِ)، وتحويلها إلى شركة سُعودية مساهمة..

الآن.. اسمُ الراجحي يُعتبر من أحد أكبر المصارف في العالم، يُدير أصولاً تقدَّر بمئات المليارات من الريالات.. ويعمل فيه أكثر من (8) آلاف موظّف، وله أكثر من (500) فرع.. وتمتد أعماله لدعم عشرات القطاعات الأخرى في مجالات مختلفة، وعلى رأسها الجمعيات الخيرية.

أما عن الثروة التي جمعها الرجل الذي بدأ مشواره في الحياة بائعاً للكيروسين، وحمّالاً للأمتعة مقابل قرش ونصف يومياً.. فقد وصلت في السنوات الأخيرة إلى ما يزيد عن (7.5) مليار دولار، بشكل جعله يحتل مكانه الدَّائم في قائمة (الفوربس) لأغنى أغنياء العرب، وأيضاً من أغنى أغنياء العالم..

ومع ثروة مليارّية ضخمةٍ كهذه، كوَّنَهَا الرَّجل بعد رحلة مدهشة من الكِفاح والإصرار والعمل.. كانت المفاجأة الأكبر.. إعلانه عن تنازله الكامل عن ثروته، بحيث خصص جزءاً للأعمال الخيرية إرضاءً لوجه الله.. والجزء الآخر لأبنائه.. بعد أن جاوزَ الثامنين، ليعود بذلك إلى نقطة (الصفر) التي بدأ منها!

حتى أنَّ الصحافة نقلت عنه تصريحاً مؤثراً يقول فيه:

«وصلتُ لمرحلة الصفر مرَّتين في حياتي..

إلا أن وُصولي هذه المرة، كان بمحضِ إرادتي!»

لم يبدأ ثرياً، ولم يكن أميراً، ولم ينهِ تعليمه الأساسي، ولم يكن متفوقاً في الدراسة، ولم يحصل على شهادة تعليمية، ولم يعش في ظروف اقتصادية رحبة، مثل التي يعيشها الملايين الآن.. إلا أنه، استطاع أن يصل خلال سنوات من العمل والأمانة والتوكّل على الله إلى قمة هرم الثروة، والإبداع، والنجاح، والشهرة العالمية التي طالما كانت مرتبطة بأعماله الخيرية.

قال مرَّة في إحدى حواراته:

«إنَّ رأس الإنسان هو كمبيوتر إذا ما استُخدِمَ في التَّفكير الجاد والعمل الدؤوب.. وقنواتِ العمل مفتوحة أمام الجميع تنتظر دخولها!»

كلمةُ السر

ليسَ من العيب أن يولد الإنسان فقيراً فقراً مدقعاً..
ولكن العيب - كلُ العيب - أن يموت وهو فقيرٌ معدم!



دورةٌ تدريبيةٌ بِـ (5) دولاراتٍ.. جعلتهما من أصحـابِ الملايين!

(بيـن كويـن) و(جيـري جرينفيلـــد) صديقًـا طفولـةٍ، لا يفصـل بينهمـا فـي وقت الـولادة سـوى (4) أيـامٍ فقـط.. وُلـدا فـي نفس الحـيّ، فـي العـام (1951).
فـوق هـذه التّشـابهات، اجتمعـــا أيضـــاً علـى حُـبّ (الآيـس كريم)، ليس فقـــط حـبّ تـذوّق، بـل أيضـــاً معرفـة بطريقـة صناعتـه وبيعـــه، حتـى أن (كويـن) عمـل فـي المدرسـة الثّـانوية علـى سـيارة لبيـع الآيـس كريـم.

وكعــادة المميـــزين، كان ينتظــر (كويـن) إخفاقــاً دراسـياً ذريعــاً، فقـرَّر أنَّـه لـن يكمـــل دراسـته، وارتحـل إلـى إحـدى مـزارع نيويـورك، ليقـوم بتدريـس فـنّ صناعـة الفخَّـــار الـذي يجيـده.. إلـى جانـــب مهنتـه العاديـة فـي تصنيـع الآيـس كريـم.

أمـا (جيـري)، فبعـد أن أنهـى دراسـته الثانويَّـة، التحـق بكليَّـةٍ طبيَّـة، واسـتمرَّ فـي نفـس الهوايـة، يبيـع الآيـس كريـم فـي كافتيريـا المدرســة، ثـمَّ التحـق بعمـل بعـد التخـرج كفنّـي مختبـر.
ثـمَّ عـاد إلـى صديقِـه (كويـن) مـرَّة أخـرى ليتقـاسمـا شـقةً صغيـــرةً، ويقـررا أن يزينـــا هـذه الصداقـة بمشـروع تجـاري أخيـراً، بعـد أن حصـل كُلّ منهمـا علـى وظيفـةٍ جيـدة.

ماذا كانت فكرة المشروع التّجاري؟

الغريب أنَّهما لم يفكّرَا في مشرُوع الآيس كريم نهائياً، بل فكَّرا في صناعة نوعٍ من أنواع الخُبز، إلا أنَّ ارتفاع تكلفة الماكينات المطلوبة منعت إتمام المشروع.. فَلَاذَ الاثنان أخيراً إلى بيع الآيس كريم، حبيب طُفولتهما!

واتَّفقا على أنَّه طالما شرعا في المشروع التجاري، فمِن الضروري أن يتعلَّما أكثَر بخصوص هذه الصّناعة، وهو ما كان..
التحق كُلّ من (كوين) و(جيري) بدورةٍ تدريبيةٍ صغيرة تكلفتها (5) دولارات، لاحتراف صناعة الآيس كريم.. ثمَّ استطاعا افتتاح أول محل صغير لهما عام (1978)، وأطلقا عليه اسم: (بين أند جيريز).
أنتَ تعرف هذا الاسم الآن طبعاً، كواحدةٍ من أعظمِ شركات المثلجات والألبان في العالم!

بهذا المحل الصغير، ومع براعة الصديقين الهائلة في الإنتاج والتغيير والتطوير، والتوسع السريع في عمل محال مختلفة حول الولايات المتحدة، واستهداف تجمعات الشباب، والجامعات الأمريكية، وعقد حفلات مجانية لتوزيع الآيس كريم.. كان النجاح مبهرا إلى أقصى الحدود.
مبهر لدرجة أنه بعد مرور (10) سنوات فقط من لحظة الانطلاق، وفي العام (1987)، وصل حجم مبيعات الشركة التي يديرها الصديقان إلى حوالي (32) مليون دولار، وحاز المشروع لقب أفضل مشروع صغير في الولايات المتحدة، وتمَّ تكريمهما من قِبَل الرئيس الأمريكي الأسبق (رونالد ريجان) سنة (1988).

وفـي أواخـر الثمانينيـات، وصـل عـدد المحـالّ فـي الولايـات المتحـدة إلـى حوالـي (18) فرعـا.

ومع شـهرة المشـروع، ونمـوه المتسـارع، قـرر الصديقـان أن يتركـا الشـركة وإدارتهـا علـى أيـدي خبـراء أكثـر مهـارة وخبـرة فـي النواحـي الإداريّـة والفنيـة، وبـدأ فـي التنـاوب علـى منصـب الرئيـس التنفيـذي للشـركة مديـرون عالميـون مميـزون، ممـا دفـع بمبيعـات الشـركة فـي منتصـف التسـعينات لحافـة الــ (200) مليـون دولار سـنوياً.

وفـي العـام (1999)، قامـت شـركة (يونيفيلـر) العملاقـة بشـراء الشـركة التـي أسسـها الصديقـان المحبـان للآيـس كريـم، بمبلـغ (326) مليـون دولار، وانتقلـت الشـركة بشـكلٍ كـاملٍ إلـى إدارة (يونيفلـر)، ومـا زالـت محتفظـة باسـم مؤسسـيها (بيـن أنـد جيريـز).

كلمةُ السر

أصبح اسمُ الصديقين (بين) و (جيـريز) معروفاً للجميع على مدار عشرات السنين, ونالا شهرةً وثـروةً هائلة, فقـط عندمـا بدآ مسيـرتهما في الحياة بدورة تدريبية كُلفَتها (5) دولارات, في المجالِ الذي أحبـَّاه منذ صغرهما.

فلا تستصغـر معلومةً سريعةً تسمعها في دورةٍ تدريبيةٍ أو مؤتمر مجـانيٍّ أو قليلِ التكلفة.. ربما كان السبب في ثـروة هائلة تجنيها لاحقا!



مليارديـــر رغم كل الظُّروف التي تمنـع الوصول لهذا اللقب !

«أسعـــد ربـــراب».. اسمٌ لا يوجـد مـن لا يعـــرفه فـي الجزائـر، أو فـي المغـــرب العربـي ككـــل.

فمـع ثـروةٍ هائلـةٍ تقدر قيمتهـا بــ (3,5) مليـار دولار، حجـز فيهـا مكـــانه ضمـن أغنـى (10) أثريـاء عـرب لعـدة أعـوام، واعتبـــر أول جزائـري -علـى الإطـــلاق- يحقـق لقـب مليـــاردير، مـع بدايـات مدهشـــة؛ ومسيرة إصـــرار فـــي ظـروف شـــديدة الصعـــوبة، جعلـت مـن الطبيعـي أن يبلـغ ويسـتحق أيضـــاً هـذه المنزلـة.

أسـعد مـن مواليـد (1944م)، فتـــح عينيـه للدنيـــا فــي الجزائـر تحـت ظـروف شـديدة الصعوبـة حيـث الاحتـلال الفرنسـي الغاشـم لبـلاده، وانـدلاع ثـورة التحرير الجزائريـة فـي منتصـف الخمسـينات، ثـم حـركات الإصـلاح الاقتصـــادي والاجتمـــاعي، الملتحفـة بالفكـــر الاشـتراكي المطلـق، والتـي تجعـــل البـدء فـي إطـلاق مشـروعات اقتصاديـة أمـراً شـديد الصعوبـة، فـي هـذا المجتمـع الوليـد الـذي يبـدأ حريتـه بعـد فتـرة طويلـة مـن الاحتـلال.

بـدأ أسـعد رحلتـه فـي الحيـاة كخبيرٍ فـي الحســـابات، وأثبـت براعـةً خاصةً..

فافتتح أول مكتب خاص له في المحاسبة سنة (1968)، ثم انتقل منه ليدخل شريكا في مؤسسة صغيرة لتحويل الحديد.

حاز بعض الأموال، فتحرك بذكاء مرة أخرى ليستثمر أمواله في إعادة شراء أسهم شركائه الذين انسحبوا من الشركة.
كانت هذه الخطوة تحديداً من أهم مفاتيح نجاح الرجل على الإطلاق.. إعادة الاستثمار المستمرّ، وتحويلها إلى أسهم وشراء حصص الآخرين، وزيادة استحواذه للملكيات.

في بداية التسعينات، كان لدى «أسعد» القدرة المادية والفنية والإدارية ليؤسس شركة حديدٍ خاصة، وقام بالفعل بتأسيسها، ووظف فيها أكثر من (1000) موظف، وبدا أنه حقَّق حلمه الأول والأخير بافتتاح مصنع للحديد بهذا الحجم.

إلا أن حلمه طار فجأة، عندما تحول المصنع إلى رماد، بعد سنواتٍ قليلة من تشغيله، إثر تفجير تم داخل المصنع، دمره بالكامل، في فترة الاضطرابات السياسية التي شهدتها الجزائر في التسعينات.

وفي نفس الفترة، تعرض الرجل لمحاولة اغتيال نجا منها بأعجوبة، فذهب إلى فرنسا، واستمر في عمله التجاري باستيراد آلاف الأطنان من الحديد، وبيعها في الجزائر، وكوَّن ثروةً هائلة، رغم الأوضاع الأمنية السيئة.

لم يُضِع «ربراب» وقته، ودخل شريكاً في محال لبيع اللحوم الحلال بأوروبا، ثم اشترى أسهم شريكه -كالعادة- وأصبح يمتلك عشرات المحال بفرنسا وأوروبا.. كان يحصل من ورائها على ثروات كبيرة، يقوم باستثمارها مرة أخرى في قطاعات مختلفة، دون أن يحصل على أية مبالغ كبرى على شكل سيولة!

استعادت «الجزائر» أمنها وعافيتها، فعاد «أسعد» إلى وطنه مرة أخرى، واستمر في سياسته بالاستثمار في قطاعات مختلفة، حتى أصبح اليوم مدير مجموعة (سيفيتال) الضخمة، ويسيطر بشكل كبير على استيراد المواد الأساسية مثل: السكر، والزيت في الجزائر.. ثم استثمر في السيارات، وصار الوكيل الحصري لسيارات «هيونداي» بالجزائر.. ثم الأجهزة الإلكترونية، فصار الوكيل الحصري لتوكيل (سامسونج).. وغيرها من الشركات والمصانع.

وصل عدد الموظفين في مجموعة شركات (أسعد ربراب) أكثر من (12) ألف موظف، رغم تضييقات مختلفة عليه بسبب الأوضاع في الجزائر، والسياسات الاقتصادية التي ما زالت تعطل له الكثير من المشروعات في العقارات والبناء، وتطوير المدن، وإطلاق الشركات الكبرى.

خارج الجزائر، واصل «ربراب» مسيرته في الاستثمار، حيث استمر على نفس طريقته في الاستثمار في فرنسا وأوروبا، وقام

بالفعل بالاستحواذ على شركة (براندت– فاجور) الفرنسية بقيمة (100) مليون دولار، مما جعله واحداً من أهم المستثمرين العرب في أوروبا.

من أهم مقولات رجل الأعمال الجزائري الشهيرة:

«لا تأكل أكثرَ من طاقتِك.. ولا تُبَذِّر ولو حبةَ قمحٍ صغيرة!»



كلمةُ السر

في عالم الأعمالِ، السرُّكلُّه في إعادة الاستثمار باستمرار هو: التدوير المستمر للمال، وإعادة توزيعه لبناء مشروعات أضخم وأكبر، هي الطريق الأسهل لبناء ثروة مليارية ضخمة، على طريقة أسعد ربراب!



الفـرار إلـى الثَّـــروةِ!

مثــلُ أي هنـديٍّ، جـاء (رضـــوان سـاغان) البسـيط المتواضـع إلـى الكويـت، ليضمـن لنفسـه بعـض المـوارد الماليـــة التـي تعينـه على مشـاقِّ الحيـــاة، يعود بهـا إلـى وطنـه الهنـد ليحيـــا حيـاةً كريمـةً.

كان (رضـوان) مـن أسـرةٍ هنديـةٍ شـديدة الفقـــر، انتقـل إلـى «الكويـت»؛ ليعمـل بائعـاً لمـواد البنـــاء مـع عمـه، واسـتمر عملـه لأكثـر مـن (10) سـنوات فـي هـذه المهنـة البسـيطة، حتـى حدثـت فاجعـة غـزو «العـراق» لـ «الكـــويت»، والتـي جعلتـه يفــر مـع الفاريـن، لينتقـــل مـع عمه إلـى «دبي» بدولـة «الإمـارات المتحـدة».

وفـي دبـي، عـاد (سـاغان) للعمـل مـع عمـه لمـدة عـامٍ كاملٍ فـي نفس المجال، حتـى قـرر أن يغيـر مسـار حياتـه كلهـا، ويبـدأ عمله الخـاص في هـذا المجال، حيـث أسَّـس شـركة صغيـرة للغايـة فـي الإمـارات سـنة (1993)، تتألـف مـن (3) موظفيـن وصالـة واحـدة ضيقـة فـي دبي.

وأطلـق علـى شـركته الصغيـرة هـذه اسـم (الدانـــوب لمـواد البنـــاء).. كان دوره البسـيط هـو الوسـاطة، شـراء مـواد بنـــاء ثـم إعـادة بيعهـا وتوزيعهـا، ويحصـل علـى عمولـة.

وبـدأ الحلـم: مـن صالـة صغيـــرة.. إلـى إمبراطوريـة فـي التشـييد والبنـــاء في «دبـي» ومنطقـة الخليـــج كلهـا، وشـركة لهـا وزن إقليمـي شـديد الثقل!

يَحكـي (رضـوان) فـي كل مناسـباته أنـه لـم يكـن يملـك مـالاً، وإنمـا كان يملـك مـا هـو أهـم مـن المـال لإدارة شـركته الجديـدة، وهـي السـمعة الطيبـة التـي اكتسـبها مـن جـراء العمـل لأكثـر مـن (12) عامـاً فـي هـذا المجـال بالكويـت والإمـارات، ممـا جعـل مـن السـهل إِقنـاع المورِّديـن بإعطائـه بعـض المـواد، ومسـاعدته فـي دخـول هـذه التجـارة.

يقول (رضوان):

«لقـد عرفـت تمامـاً، أيـة مـواد بنـاء يمكـن شـراؤها وبيعهـا، وكنـت أعـرف كلَّ الشـركات فيمـا وراء البحـار، وكان علـي إيجـاد المشـترين هنـا».

وفـي العـام الأول مـن بِـدْءِ تجارتـه، استطــاع رضـوان عبــر شـركته بيـع مـا قيمتـه (8) ملاييـن درهـم إماراتـي، أي مـا يعـادل (2,2) مليـون دولار أمريكـي. هنـــا فقـط، دارت العجـــلة، وعـرف الشـاب الهنـدي المتواضـع أن لديه موهبة حقيقيـة، وفرصـة ذهبيـــة للتحليـق عاليـاً فـي سـماء المـال والأعمال.

عمـل رضـوان علـى التركيـز فـي شـيءٍ واحـدٍ هو: التَّوسـع.. التَّوسـعُ السـريع المحمـوم فـي كل أنحـاء الإمـارات، ثـم الخليـج، ثـم العالـم، حتـى بلـغ عـدد فـروع شـركته فـي الإمـارات وحدهـا (19) فرعـاً، إلـى جانـب فـروع فـي عمـان، والبحريـن، والسعـــودية، وقطـر، فضـلا عـن (3) فـروع فـي وطنـه الأم (الهنـد)، ومكـــاتب للمشـتريات فـي الصيـن وكنـدا.

فـي سـيرته الذاتيـة، يحكـي رضـوان دائمـاً أن: (المخاطـر المحسـوبة) هـي أسـاس لعبتـه فـي عالـم التجـارة والأعمـال، حيـث كان يقـدم منتجـاً مميـزاً فـي سـوق يعـرف متطلباتـه جيـداً، ويضمـن خلالـه أن يتوسـع أكثـر فـي نفـس البلـد، ومـا حولهـا.. وكانـت كل توقعـــاته صحيحـة.

وصل عدد فروع شركة الدانوب للبناء لأكثر من (38) فرعاً حول العالم، انطلاقاً من مكتب صغير وصالة و(3) موظفين.. تتألف الآن من (1800) موظف، ومقرها الرئيسي في دبي، وشاركت في مشروعات ضخمة للغاية في الخليج، مثل تلال الإمارات وبرج العرب وفندق (شانغريلا)، وفنادق أخرى ضخمة.

والآن، تزيد عائدات الشركة في العام (2015)، عن مليار دولار أمريكي، وصافي ثروة (رضوان ساغان) الهندي الذي جاء من بلاده إلى الخليج طمعاً في وظيفة عادية - أكثر من نصف مليار دولار!



كلمةُ السر

انغماسك في مجال عمل معين لفترة طويلة, ليس معناه أن تكتفي بالوظيفة, وأن تظلَّ موظفاً في شركة غيرك طوال الوقت..
الخبرات التي تحصل عليها, تجعلك قادراً على البدء في مشروعك الخاص, والوصول إلى أعلى مراتب النجاح والتميز, بأخطاء أقل..
وجرأة أكبر!



من يتعلَّم الطَّيرانَ بِصبرٍ.. يحلِّق بلا أَخطَار

في قرية صغيرة تدعى (رغبة) في نجد، ولد عبد الرحمن..
طفلٌ صغيرٌ لعائلةٍ محاطةٍ بكل مظاهر الحياة البسيطة، في المملكة العربية السعودية.
سنة (1932) قبل طفرات النفط والنهوض الاقتصادي، ولد ليواجه اليُتمَ.. فتكفَّل جده بتربيته، ومن ثمَّ عمُّه الذي اعتبره بمثابة أبيه طوال عمره.

عاش عبد الرحمن حياة شديدة البساطة، لها الطابع الريفي المميز لتلك المناطق، ودرس حتى الفصل الخامس الابتدائي فقط، ثم توقف عن الدراسة، وانتقل للعمل –وهو في الرابعة عشر من عمره - كمساعد بائعٍ في محلٍّ تعود ملكيته لتاجرٍ معروفٍ في الرياض.

كان العمل مرهقاً جداً على الفتى الصغير، وكان يستهلك منه مجهوداً هائلاً، ووقته كله تقريباً، وهو المحتدم بالرغبة المتواصلة للحرية والانطلاق.
إلا أنه – بمنتهى الصبر والذكاء - استمر في العمل خوفاً من أن يخسره ويعود لنقطة الصفر، واستجابة لهاجس داخلي يدعوه للصبر دائماً، والإصرار على التعلم واكتساب الخبرات اللازمة، قبل أن تأتي مرحلة الانطلاق.
ولبث في العمل كبائعٍ بِضع سنين..

وبعد (11) عاماً من العمل كبائعٍ لدى محل التاجر المعروف في الرياض، كان عبد الرحمن قد وصل إلى خبراتٍ شتى، وقدرةٍ كاملةٍ على الاعتماد على النفس، فبدأ بإطلاق أول مشروعاته التجارية، بأن أسَّس محلاً صغيراً.. وذلك سنة (1958)، وهو في منتصف العشرينات من عمره تقريباً.

كان المحل الصغير الذي أسَّسه عبد الرحمن يعمل على بيع الأدوات المنزلية البسيطة، مثل: الملاعق والأواني الفخارية والقصعات للطبخ، وكافة أدوات المطابخ.. الذي حقَّق وفي زمن قياسي نمواً كبيراً، وإقبالاً هائلاً على الشراء، مع مرور الوقت وتطور الاقتصاد السعودي بشكل سريع، ووفود مئات الآلاف من الأجانب إلى الرياض.

كانت هذه هي شرارة الانطلاق، بدأ بعدها عبد الرحمن مشواره للتوسع في عالم تجارة الأدوات المنزلية بشكل سريع، فتحول المحل الصغير إلى شركة (بيت الرياض) الشهيرة في المملكة، ودارت العجلة لتشمل العديد من الشركات والمصانع التي اشتهرت في السعودية والخليج والإقليم ككل.

عبد الرحمن اسمه بالكامل هو: عبد الرحمن الجريسي.
حتماً أنت سمعت بهذا الاسم، باعتباره واحداً من أشهر رجال الأعمال السعوديين على الإطلاق، ومن أبرز الوجوه الاقتصادية والاجتماعية في المملكة.

مجموعة الجريسي الآن تشمل مؤسسات لخدمات الكمبيوتر والاتصالات، و(أثير) أحد مزودي الإنترنت في السعودية، والجريسي للتقنية، والجريسي للتنمية.. وتشمل مجموعته أربعة مصانع كبرى، للأثاث والبطاقات الذكية وورق الكمبيوتر.

وتقدر حجم ثروته التي يمتلكها وعائلته بأكثر من (5) مليارات دولار، وفق تقدير مجلة (فوربس) العالمية.



كلمةُ السر

مع الحماس, والرغبة الدائمة في الانطلاق والبدء في عالم الريادة.. أحيانا ترتكب أخطاء قاتلة, وتعرف أنه كان لا بد من الصبر قليلاً في عملك التقليدي المعتاد؛ لتكتسبَ من وراءه كافة الخبرات التي تؤهلك فعلاً لأن تحلق بمفردك في عالم الريادة والأعمال.

الجريسي وصفته السحرية لعالم المليارات:
تشربْ فنَّ التجارةِ أولاً.. واصبر.. ثم انطلق!



طَلَبـات.كُوم.. سلّم لا ينتهي من الأَرباحِ !

فـي العـام (2004)، اجتمـع (4) شـبابٍ كويتيين علـى ضـــرورة بـدء إطـلاق عمـل تجـاري خـاص، وقـام كلٌّ منهـم بالمسـاهمة بألـف دينــار كويتـي.. (4) أصدقـاء متحمسين هـم، بـدأوا رحلتهـم باسـتئجار مكتــب صغيــر، وتأسيس موقـعٍ إلكترونــي.

موقـع (طلبـــات. كـوم).. هـكـذا اسـمـه، الـذي لـم يكــن أحـدٌ يعرفـه علـى الإطـلاق مـن قبـل.

بـدأ «خالـد العتيبي» ورفـــاقه رحلتهـم بتوظيف موظفين براتب (150) دينـــار – وهـو راتـب متواضـع فـي الكويـت- ثـم أخـذوا فـي التحـرك بصعوبـة شـديدة لإقنـــاع المطـــاعم الكويتيـة بالاشـتراك فـي الموقـع لتقديم خدمـــاتهم للعملاء.

وهـو مـا كانـت نتائجـه مخيبـة للآمـال بشـدة، لأن المطـــاعم والشـركات لـم تكـن تهتـم بطلبـات الإنترنـت وقتهـا، حيث لـم يكن منتشـراً أو معروفاً عالميــاً. وبـات واضحـاً أن المشروع سيفشــل لا محــالة..

كــان الشـباب أمـام أحد خياريـن، إمــا إغـلاق المشـروع والاكتفاء بحياة مملة فـي السـعي وراء الوظائـف، أو الاسـتمرار فــي المشـروع ولكـن بتغييــر أسلوب التســـويق.

أسـلوب التسـويق كان عبقريـاً هـذه المـرة، وهــي أن توجهـوا للمطاعـم مـرة أخــرى، وأخبروهــم أن الاشــتراك بالموقـع مجانــي.. وأنــه سـيتم تحصيـل

رسوم الخدمة عند الطلب الفعلي، وهي (200) فلس من كل زبون، ومثلها من المطعم.
ووافقت الكثير من المطاعم بالفعل على هذا العرض الذي لا يمكن رفضه أبداً.

في بداية عمل الموقع، لم تكن الطلبات التي تصل إليهم عبر الموقع، تتجاوز الثلاثين طلباً كحد أقصى يومياً، لمدة عام كامل.. في العام الثاني، تضاعف عدد الطلبات عبر الموقع إلى (60) طلبٍ يومياً.. وبعد عامين وصل عدد الطلبات اليومية إلى (200) طلب يومياً..
وبدأت (طلبات) تحقق نجاحاً ملحوظاً في الكويت، حتى وصلهم بعد هذا النجاح عرضٌ بالاستحواذ بقيمة (100) ألف دينار كويتي، وهو رقم ضخمٌ وهائلٌ مقابل (4) آلاف دينار بدأ بها الموقع.
ومع العرض الكبير جداً، تحمس المؤسسون، ووافقوا على البيع بهذا المبلغ بالإجماع.. إلا واحد فقط.

«خالد العتيبي»، أحد المؤسسين، رفض أن يتم بيع الموقع لهذه الشركة، واشترى بنفسه حصص المساهمين من أصدقائه بنفس السعر المعروض، فوافقوا جميعاً، فقام بدفع (75) ألف دينار كويتي نظير حصص شركائه الثلاثة، واستحوذ على الموقع بالكامل لنفسه.
وتحت قيادته الكاملة، وصل عدد الطلبات اليومية التي ترد للموقع، سنة (2007) إلى حوالي ألف طلبٍ يومياً، وهو الرقم الذي جعل الموقع مؤهلاً لكي يتوسع في الخليج، خارج الكويت.. فكان من الطبيعي أن يكون السوق السعودي الكبير هو الهدف الأساسي بعد الكويت.

وبالفعل، وصل (طلبات) إلى السعودية.. فارتفع سعره أكثر، حتى وصل عرض استحواذ للعتيبي بقيمة (360) ألف دينار.. أي بثلاثة أضعاف ونصف المبلغ الأول.

ووافق «العتيبي» على بيع الشركة المدهشة إلى رجلي الأعمال «عبد العزيز اللوغاني»، و»بشر البشر» بهذا المبلغ.

ودخل (طلبات) مرحلة جديدة من التوسع، حيث ارتفع عدد الطلبات اليومية الواردة للموقع إلى أكثر من (1600) طلب بنهاية العام (2010)، وبعد الاستحواذ عليه، وزيادة الرسوم، وتهافت الشركات والمطاعم على الاشتراك به.

فارتفع سعر الموقع بشكل خيالي مرة أخرى بحلول العام (2010)، ليستحوذ عليه رجل الأعمال «محمد جعفر» بقيمة (880) ألف دينار كويتي، مما اعتبر مبلغاً هائلاً بضعف المبلغ الأول.

وبعد الاستحواذ، قرر رجل الأعمال «محمد جعفر» توسيع الموقع في أسواق خليجية أخرى، مستفيداً من تشابه الطباع في دول الخليج، فارتفع عدد الطلبات إلى أكثر من (20) ألف طلب يومياً في أواخر العام (2014)، بزيادة هائلة في الطلبات والعمل، جعل من الموقع واحداً من أشهر المواقع العربية على الإطلاق.

وفي بداية العام (2015)، استحوذت (روكيت إنترنت) الألمانية العملاقة على موقع (طلبات) بقيمة (170) مليون دولار أمريكي، مع احتفاظ «محمد جعفر» بجزء من الشركة.

(طلبـــات) بـدأ بـرأس مـال (4000) دينـار مـن أربعـة شبـــاب متحمسـين، يبحثـون بأنفسـهم عـن مطاعـم وشـركات للتعـاون معهـا، وكان الرفـض هـو الـرد الحاضـر دائمـاً.. وانتهـى –بعد عشـــر سنوات– ببيعه لشـركة ألمـــانية عملاقـة، بمبلـغ (170) مليـون دولار أمريكـي!



كلمةُ السر

الفكرة مهمة.. ولكن التسويق الذكي للفكرة هو الأهم.. والتسويق الذكـي لا يكون إلا عبــرَ مبدأ (Win – Win) الشهيـر..
المكسب المتبــادل والمصلحة المشتــركة،
هي التي تدفع الكل على التعــاون معك، وخوض التجربة!



كيف نحوِّل المتسولين إلى رواد أعمال؟!

كانت حياة البروفسور «محمد يونس»، أستاذ الاقتصاد في جامعة بنغلاديش عاديةً تماماً.. فهو مع درجته الأكاديمية الرفيعة، أصبح يشغل منصباً مرموقاً في بلاده، وأصبح يحوز مكانةً اجتماعيةً ومهنيةً قويةً في بلاده وخارجها على السواء، لا ينقصه أي شيء على المستوى الشخصي والوظيفي.

ومع ذلك، كان دائماً يتألم من الوضع الاقتصادي السيِّئ لبنغلاديش، ودائماً كان يشعر بالأسى.. ففي الوقت الذي كان يشرح فيه نظرياته الاقتصادية في الجامعة، بمجرد خروجه منها يجد الفقراء والمعوزين في كل مكان، يبحثون عن لقمة العيش.

وكان من بين من التقى بهم صدفة، امرأة هرمةً تصنع الكراسي، عرف أنها تكسب يومياً ما يساوي (2) سنت أمريكي!
اندهش جداً، وسألها عن كيفية حصولها على هذا الهامش الضئيل جداً من الربح، فأجابته أنها لا تملك المال الكافي لشراء الخيزران اللازم لصناعة الكراسي، فتقترض من التاجر الذي يشترط هو عليها بأن تبيعه بالسعر الذي يحدده هو.. وعندما سأل عن تكلفة الخيزران، وجد أنه يكلف (20) سنتاً.. أي أن كل هذه المعاناة التي تعانيها السيدة، من أجل (20) سنتاً!

انشغل البروفسور «يونس» بهذه القضية انشغالاً شديداً، واصطحب معه بعض تلاميذه وتجولوا في إحدى القرى، خرجوا منها بقائمة تتضمن (42) شخصاً يعملون في مشروعات صغيرة جداً، ويعانون من هامش ربحي شديد التدني.. ووجدوا أن كل ما يحتاجه هؤلاء (المجموع) لم يزد عن (27) دولارا فقط!

وبالفعل، منحهم «محمد يونس» المبلغ، وأعطاهم لـ (42) شخصاً، وأخبرهم أنه قرض.. بإمكانهم إعادته عندما يتمكنون من ذلك، وأنهم يستطيعون بيع منتجاتهم في أي مكان، يحصلون من ورائه على مبلغ جيد، دون أن يحدد لهم أي سعر أو أية إتاوات.

ومع ابتهاج الناس بهذه الفكرة، فكر «محمد يونس» في افتتاح فرع للمصرف في حرم الجامعة، مخصص لإقراض الفقراء، إلا أن البنك رفض تماماً بحجة أن هؤلاء فقراء، وأنهم لن يعيدوا المال أبداً.

وكانت المفاجأة أن كل من أقرضهم الرجل أعادوا المبالغ التي اقترضوها.. فتشجَّع الرجل، وطبَّق تجربته على (50) قرية مختلفة، فكانت النتيجة نفسها، وأعاد الكل المبالغ التي اقترضوها.

وكانت هذه اللحظة التي قرر فيها «محمد يونس» إنشاء مصرف مستقل، وهو مصرف (جرامين) الذي يعمل حتى الآن في أكثر من (40) ألف قرية بنغلاديشية، ولديه (1267) فرعاً، وأكثر من (1200) موظف، وقام بإقراض أكثر من (4,5) مليار دولار؛ على شكل قروض متناهية الصغر تتراوح ما بين (12 – 15) دولار؛ ولا تزيد عن (200) دولار.

حتـى أنـه -مـن ضمـن الذيـن تـم تغطيتهـم فـي القـــروض– كان للمتسـولين نصيـب، لمسـاعدتهم علـى بـدء عمـل صغيـر جـداً يغنيهـم عـن التسـول، ويجعلهـم يكسـبون قـوت يومهـم بـدلاً مـن الحاجـة للنـــاس.

فـي العـام (2006) م، تـم منــح «محمـد يونـس» جائزة نوبل للســلام، أعظم جائـــزة عالميـة علـى الإطـلاق لمشـــروعه الهائـل فـي مســاعدة الفقـــراء، والـذي بـدأ مـن لا شـيء!



كلمةُ السر

فكرة بسيطة وجدها في وقت خروجه من الجامعة.. أثارت انتباهه.. جربها.. نجحت.. جربها مرة أخرى على نطاق أوسع, نجحت مرة أخرى.. قام بتعميمهـا, فأثبتت نجـاحاً باهراً.



(سويشيـــرو).. مؤسسُ معجِـزةِ اليابان

فـي العـام (1906)، وُلِـدَ طفــل صغيـر سُـمِّيَ (سويشيـــرو) فــي إحـدى القـرى اليابانيــة النائيـة، كان كبير إخوتـه، وجـاء للدنيــا ليجـد والـده حداداً متواضعـــاً فـي ضاحيـة القـــرية.

كـــان والـد الصبـــي حـداداً، يعمـل فـي تصليـح الدراجـات الهوائيـة تحديداً، وإن امتـدت موهبتـه لإصـــلاح كل الآلات المعدنيـة فيمـا بعـد، وهـو مـا جعـل الصبـي الصغيـر يشـعر بشـغف هائـل تجــاه الآلات والماكينـــات، لما يـراه كل يـوم مـن عمـل والـده عليهـا.

حتى كان ذلك الحدث، الذي غيـر مجرى حياة (سويشيـرو)..

شـــاهد لأول مـرة بعينيـه فــي حياتـه سيـــارةً تعمـل بمحـركٍ بخـاريٍّ تمـر بالقـرب منـه، فوقـع فـي غرامهـا، حتـى أنـه يقـول –فيمـــا بعـد– أنـه لـم يتملك نفسـه مـن الركـض وراء السيـــارة، وهـو ينظـر لهـا مبهـــوراً، محـاولاً فهـم كيـف تسير هـذه المركبـة بـدون قـوة خارجيـة تحركهـا، أو تدفعهـا أو تجرهـا. ومـع الركـض وراءهـا، توقـف أخيـراً وهـو يلتقـط أنفـــاسه، لينظـــر إلـى الارض ويلاحــظ –فــي دهشــة– بقعـة عجيبـة علـى تـراب الارض خلفتهـا السيـــارة الأسـطورية التـي ركـــض وراءهـا طويـلا.. انحنـى ليفحـص هـذه البقعـة، وهـو يشــعر أنـــه يمسـك بيديـه وقـود الحيـاة الـذي تسـتعمله هـذه السيـــارة، وأخـذ يشـتمها، ويحـــاول أن يعـرف كنههـا.

عندما وصل الصبي لعمر الـ (15) عاماً، ارتحل إلى طوكيو باحثاً عن عمل، فحصل -بصعوبة بالغة- على وظيفة متعلمٍ مبتدئٍ في محل تصليح سيارات، قضى فيه (6) سنوات كاملة في مهنة ميكانيكي سيارات.. تعلم فيها كل شيء عن المحركات في هذا الزمن، وبدا واضحاً لرؤسائه أنه عبقري حقيقي.

وفي عمر الـ (22)، اقترض (سويشيرو) أموالاً ليفتتح ورشته الخاصة لتصليح السيارات في بلدته، ولكنه لم يستغلها فقط لتصليح السيارات، بل بدأ بحماس شديد في (اختراع) بعض الأمور، مثل إطار معدني لعجلات السيارات، التي كانت خشبية في المعتاد وقتها.

ومع غمار الشباب، أجرى الشاب اليافع العديد من السباقات حتى تعرض لحادث كاد يودي بحياته، جعله فيما بعد يعكف بشدة على محاولة صناعة حلقاتٍ دائريةٍ لمكبس غرفة الاحتراق في المحرك، المسمى (البستن).. لم تمر سنوات، إلا وكان الشاب قد انتهى من صناعة حلقة (بستن) خاصة به!

في العام (1938) م، قضى الشاب أوقاتاً عصيبة في محاولة تسويق منتجه غير المسبوق، الذي صرف عليه كل ما لديه من أموال، وباع من أجله حلي زوجته، في محاولة لتسويق المنتج لإحدى الشركات الكبيرة في اليابان، إلا أن شركة (تويوتا) رفضت أكثر من مرة عينات (البستون) الذي صممه، غير أنه لم ييأس واستمر في إقناعهم لمدة عامين كاملين، حتى وافقت (تويوتا) أخيراً على شرائه منه.

وفي بدايات العام (1939) كانت الحياة قد ابتسمت للشاب العبقري، وبدأ في طريقه لإنشاء مصنع كبير لتلبية طلبات شركة (تويوتا)، بدلاً من ورشته الصغيرة التي لا يمكن أن تنتج المكبس بشكل مكثف.. وبدأ بالفعل في طريقه لإنشاء المصنع.

اندلعت الحرب العالمية الثانية، ومنعت السلطات اليابانية الكثير من المنتجات الضرورية للعمل إلا على الأغراض العسكرية.. فمر مصنعه الناشئ الصغير بأسوأ ظروف ممكنة من الكساد!
بعد الحرب، كانت اليابان شبه مدمرة تماماً.. وكان الوقود شحيحاً تماماً، فاضطر الناس للبحث عن أكثر وسائل التنقل رخصاً، فوجد الشاب العبقري فرصته مرة أخرى في تصميم محرك بخاري صغير يوضع على الدراجات البخارية.. ثم اخترع محركاً يعمل بزيت النخيل الرخيص جداً والمتوافر.

وفي العام (1951) م، أنتج الدراجة البخارية ذات الشوطين في مصنع (سويشيرو)، ولاقت نجاحاً باهراً في اليابان كلها؛ وبعدها بعام قدم نسخة محسنة أصبحت تمثل (70) % من إجمالي إنتاج اليابان من الدراجات البخارية في هذا العام، وارتفعت رصيد وأسهم الشركة التي أسسها هذا الشاب إلى عنان السماء.

وما هي إلا شهور، حتى وصلت شركته إلى البورصة اليابانية، وبدأت في تصدير الدراجات والمحركات إلى العالم كله.

كـــان اسم هذا الشـــاب (سويشيـــرو).. ولكـــن العالم كله يعـــرفه الآن باسمه الثـــاني.. **(هونـدا)**.. (سويشيـــرو هونـدا)، مؤسـس واحـدة من أعظم شـركات السـيارات والمحركـــات في العـــالم اليوم**!**



كلمةُ السر

النجاح يقف وراءَه (إيمانٌ بفكرةٍ جديدة +
مواجهةُ الظُّروف العصيبة الشخصية والمحيطة +
إصــرار)..
والنتيجــة: الوصــول إلى العالمية أمـر حتمـيّ!



ملاييــنٌ من موقعٍ للمراهقـات!

مثلُهَـا.. مثـلُ أي فتــاة فـي عمــرها تعيش فـي هـذا العصــر، بـدأت (آشـلي) علاقتهــا بعالـم الكمبيوتـر مـن سن صغيـرة حوالـي (9) سـنوات.

كانـت بدايتهـا فـي اللعـب، وتصفـح الإنترنـت، وعلمـت نفسـها سـريعاً كيفيـة تصميـم المواقـع، ولـم تكـن تنـــوي عمـل أي شــيء علــى الإطــلاق ســوى المـرح فــي طفولتهـا.

حتـى جـاءت تلـك اللحظـة التـي خسـرت فيهـا وهـي تلعـب علـى جهـــازها إحـدى الألعـاب الإلكترونيـة، فصــرخت غاضبـة وهـي تلقـي بعصــا الألعـاب مـن يدهـا قائلـة: (Whatever life).. أي «هـذه هـي الحيــاة».

الغريـب أنهـا عندمـا أطلقـت صرختهـا الغاضبـة، علِق فـي ذهنها المصطلـــح، وقفـــزت فـي ذهنهـا فكـرة مدهشـة.. إنشـــاء موقع علـى الإنترنت بهذا الاسـم.

وفـي عمـر الــ (15)، وفـي نهايـة الــ (2004)، أنشــأت موقعهـا الجديد على الإنترنـت، الـذي لـم يجتـذب فـي البدايـة سـوى أصدقاءهـا المقربيـن.. ثـم بدأت الزيـارات تـزداد، خصوصـاً بعـد ربـط موقعها بشـبكات التواصـل الاجتماعي، التــي كانـت ناشـئة وصغيـرة وقتئـذ، يتزعمهـا موقـع (Myspace.com) وموقـع (hi5.com).. لـم يكـن (الفيس بـوك) نـال هـذا الحـظ مـن الشـهـرة.

وبمـرور الوقـت، ركـزت (آشـلي) علـى بسـاطة الهـدف.. ابتعـدت تمامـاً عن أي افكـــار عبقريـة – كمـا نظـن جميعـا أنهـا ضروريـة لبـدء المشــروع - والتــي تحـول بيننـــا وبيـن أي عمـل جـاد غالبـــاً.

فقط ركزت (آشلي) على توجيه هذا الموقع إلى فئة معينة من المستخدمين؛ وهي الفتيات الصغيرات والمراهقات في مثل عمرها، اللواتي ينتشرن على الشبكات الاجتماعية، تقدم لهن تصميمات وقوالب ساحرة تستخدمها الفتيات على صفحاتهم الشخصية، وغيرها من الخدمات البسيطة الموجهة للفتيات من أبناء جيلها.

وفي العام (2005)، وصل لـ (آشلي) أول شيك بمبلغ (2790) دولار، بعد تفعيل غوغل لبرنامجها الإعلاني (google add)..
فقط في عامٍ واحدٍ، وخلال سنة واحدة، ومنذ يناير (2006)، تركت (آشلي) دراستها وتفرغت تماماً لموقعها الجديد، والذي أدرَّ عليها دخلاً خُرافياً خلال العام (2006)، وصل إلى (70) ألف دولار شهرياً.

وفي العام (2007)، حقق موقع (آشلي) دخلاً شهرياً يتجاوز الـ (100) ألف دولار، مما جعلها ترفض عروضا لبيع الموقع وصلت إلى (1.5) مليون دولار وقتها.

كلمةُ السر

ليس شرطاً أن تأتي الملايين من وراءِ اختراع جديد أو اكتشاف مبهِرٍ
في الواقع, أبسط الأفكار أحياناً هي التي تأتي من ورائها الملايين!



المجرم عندما يفَكِّـر.. يصبح مليونيراً

كل مـن عـرف (كلايـد بيزلـي) مـن قبـل، قـال إنـه (Bad Boy) حقيقـي، بـكل مـا تحملـه هـذه الكلمـة مـن سلبيـــات وجرائـم وفقـــاً لمفاهيـم المجتمـع الأمريكــي.

والحقيقـة أنــه كان كذلـك بالفعـــل، حيـث قضـــى (11) عامـاً كاملـة فـي السـجن، بتهـم عديـدة منهـا حيـازة وتعاطــي المخـدرات، وجرائـم أخـرى مشـينة متعـددة.

وفي ليلة أخرى – معتـــادة – قضـــاها الفتى الأسمـــر في السجـــن، يشـــاهد التلفزيـــون فـي زنـــزانته، مترقبـــاً المبـــاراة الأخيـرة للعبـــة الجولـف التـي كان يهـوى مشــاهدتها بشغـــف، كانـت الأمطـــار تهطـــل بشـدة فـي ليلـة شتـــوية مليئـة بالأعاصيـــر.. فكـــان مـن سـوء حظـه أن المباراة لم تستمـــر، وتـم إلغـــاؤها فـي منتصفهـــا بسـبب سـوء الأحـوال الجوية.

ورغـم حياتــه المزريــة التعيســة، إلا أن هـذا التوقـف جعلـه يصـــرخ فـي غضـب، ويتبـرَّم بشـدة ويتذمـــر، وتـزداد عليـه الآلام التـي يعانـي منهـا فـي السـجن ووطـأة الوحـدة التـي يعانيهـا، بعـد أن تسـبب هـذا المطـر فـي هـذه الليلـة بالـذات، فـي إفسـاد لحظـــات يسـتمتع بهـا وسـط حيـاة مليئـة بالتعاسـة.

وفــي ذروة غضبــه، قفـــزت فــي ذهنــه فكـرة مدهشـة، جعلتـه يتوقـف عـن الصـــراخ والغضـب وإلقـاء الشـتائم، ويفكـــر بعمـق..

هو أيضاً يتابع رياضة التنس بنفس الشغف والحب، ويعرف أن مباريات التنس تعقد في ساحة رياضية مفتوحة، ويتم إلغاء بعض المباريات أيضا بسبب سوء الأحوال الجوية.. ولكن نادراً ما يتم إلغاء مُباريات تنس الطاولة التي تتم في صالات مغطاة.

لماذا لا توجد إذن نسخة مصغرة من لعبة الجولف، يمكن لعبها على ظهر طاولة واسعة، بحيث لا يمكن إلغاؤها أبداً، وتلعب في صالة مغطاة؟! ويكون اسمها (Table Golf) أو جولف الطاولة، وتكون مزيجاً من لعبة الجولف والبلياردو؟!
لن تكون هناك أمطارٌ تؤجل مواعيد المباريات في هذه الحالة بلا شك!

وعلى الرغم من غرابة الفكرة، إلا أنها استهوته بشدة، وبدأ بالفعل في وضع تصميمات للعبة الجديدة من مخيلته، واستعان ببعض الأوراق، وحتى قوانين اللعبة بدأ في تخيلها ووضعها، من مساحة الطاولة وحدودها، وغيرها من التفاصيل.

وبعد (11) عاماً قضاها في السجن، خرج (بيزلي) سعيداً مبتهجاً بحريته، وأكثر سعادة بفكرته التي اقتنع بها بشدة!
بمجرد خروجه، لم يتوجه إلى منزله القديم، بل قام بتدبير مبلغ مالي، وذهب فوراً إلى أقرب محل لبيع الأدوات والمعدات، وقام بشراء كل ما رسمه وخطط له لتطبيق فكرته، الذي كلفه حوالي (200) دولار تقريباً، ثم عاد بغنيمته إلى منزله المتهالك، وعكف لياليٍ طويلةٍ يصنع نموذجاً لهذه اللعبة الخيالية.

وبالفعل، وكقانون طبيعي وضعه الله لكل البشر

«من جد وجد»

بعد ليالٍ طويلة، تمكن (بيزلي) من صناعة نموذجه بالفعل، وقام بتجربته عدة مرات، بل وقام باستدعاء أصدقائه للكشف على اللعبة وتجربتها، واكتشاف أية ثغرات بها أو في قوانينها؛ فأبدى الجميع إعجابه الشديد بها.

ثم بدأت المرحلة الثانية الأكثر صعوبة، وهو تسويق هذا المنتج وعرضه للسوق.

بدأ (بيزلي) في التحرك والذهاب لكل صالات الألعاب التي عرفها، والنوادي الرياضية، والملاهي الترفيهية، وكان في كل مرة يقابل بالرفض، أو الدهشة، أو الاستهجان، أو حتى مجرد الاستماع له ولفكرته. إلى أن جاء الوقت الذي اقترح عليه أحد اصحاب المحلات أن يذهب (بيزلي) بلعبته الجديدة إلى معرضٍ موسميّ للألعاب، يقام في (لوس أنجلوس) سنوياً، وكان هذا العام (2003)، فلم يكذب خبراً، ووصل إلى المعرض، وعرض لعبته، فانبهرت إحدى شركات التصميم بلعبته، وقامت بتبنيها وتصنيعها وتسويقها، ووضعت أسعاراً عالية للعبة تتراوح ما بين (150) حتى (700) دولار.

وبعد عامين اثنين، تجاوز مبيعات اللعبة التي صممها (السجين) والـ (Bad Boy) (كلايد بيزلي) حوالي الخمسة ملايين دولار، وأصبح (بيزلي) رجل أعمال مليونير، انتهج منهجاً جديداً في حياته، وجاب الولايات المتحدة كلها يستعرض حياته، ويلقى محاضرات تحفيزية للشباب واليائسين.

فكرة واحدة، وإصرار على تنفيذها.. جعلته مليونيراً.. وانتشلته من حياة البؤس والضياع إلى حياة النجاح والفخار!



كلمةُ السر

مهما كان ماضيك لامعاً أو مظلماً,
وسواء لديك ما تفخر به أو ما تخجل منه,
الثروة لا تأتي إلا عندما تقرر أنت أنها يجب أن تأتي!



(تمبلـــر).. دعونا نفعل شيئاً جديداً

لا يمكــن لأي أحد لديه معــرفة بسيطة بعالم الإنتــرنت، ويجهـــل ما هي منصة (تمبـــلر -Tumbler).

(تمبـــلر) من أهم منصـــات التدوين شعبيـــة على الإنترنـت، انطلقت في العـام (2007)، بمؤسسـها الشـاب (ديفيد كارب) الـذي تعتبـــر قصـة وصوله إلـى العالمية مضـــرباً للأمثـــال.

كونـه مـن مواليد منتصـف الثمـــانينيات، جعلـــه يبدأ البرمجـة والتصميم منذ بدايتهـا فـي نهاية التسعينــــات، وهو بعمـــر العشـر سنوات، حيث بـدأ في تصميم برامج بسيطة لشـركات محليـة وهو بهذا العمـر الصغير، مما جعلـه يحصـل علـى وظيفـة فـي استوديوهات (Frederator) وهو بعمـــر الرابعـة عشـــر.

وفـي الخامسـة عشـــر، أعلـن لوالديـه أنـه سيترك المدرسـة، وأنـه سيكمـــل تعليمــه مـن المنـزل، وسـط صرخــات غضـب وسـخط واعتـراض، إلا أن الفتـى استمر فـي قـراره.. ولـم يلتحـــق بالجامعـة أبـداً حتـى هـذه اللحظـة**!**

فـي عمـر الــ (17)، بـدأت موهبتـه فـي الظهـــور عندمـا اسـتطاع إنجـاز مشـروع كبيـر فـي عـدة أيـــام فقط كان يحتـــاج إلى أسـابيع طويلة لإنجـــازه، وحصـــل بنـاء علـى ذلـك علـى حصـة من هـذا المشـــروع، الـذي تـم بيعـه هـو الآخـر لشبكـــة (CNET)، فحصـــل علـى أموالٍ إضـــافية.

كونــه مراهقـــاً، كان مــن المتوقــع أن يصــرف هــذه الأمــوال علـــى متعــه الشـخصية أو الاستمتـــاع مثـل بقيـة الشبـــاب، إلا أنـه فـوراً قـام بإنشـــاء أول شـركة استشـــارات برمجـة خاصـة بـه، وبـدأ مـع زميل لـه فـي العمل علـى

إطلاق منصة للتدوين وهو لم يتجاوز العشرين من العمر بعد، في نفس الوقت الذي كان ينجز فيها أعمالاً وعقوداً خاصة لصالح أفراد وشركات اخرى، من خلال شركته الخاصة.

وفي منتصف فبراير من العام (2007)، جاءت إلى عالم الإنترنت منصة التدوين (تمبلر)، أحد أهم منجزات الإنترنت في هذه الفترة الحساسة، التي ظهرت فيها ثورة (السوشيال ميديا)، والتدوين، وغيرها من الأنشطة التفاعلية المباشرة.

ومع ترقبه لظهور النتائج، فُوجِئ هو شخصياً أنه خلال أول أسبوعين فقط من إطلاق المنصة، وصل عدد المستخدمين إلى نحو (75) ألف مستخدم!

وبذكاء، قام (كارب) بطرح (25) % من المشروع على المستثمرين لدعمه أكثر، ولتأكيد الثقة فيه، تخلى عن أعماله في شركة الاستشارات، وركز بشكل كامل جهوده لتحديث منصة (تمبلر).

كم وصلت ثروة (كارب)، خلال الفترة من (2007) حتى (2013)؟

كانت صافي أرباحه قد تجاوزت الـ (200) مليون دولار؛ وكانت المنصة قد شملت أكثر من (108) مليون مدونة في النصف الأول من (2013).

وفي مايو (2013)، قامت شركة ياهو! بشراء (تمبلر) مقابل (1,1) مليار دولار، مع استمرار الشاب العبقري ـــ الذي لم يحصل على شهادة جامعية ـــ في منصب المدير التنفيذي للشركة.

كلمةُ السر

التعليم النظامي يعطيك فرصة جيدة للقراءة والكتابة وحفظ جدولِ الضرب؛ لكن الإبداع في الحياة والنجاح فيها, وكسب الثروات.. له معادلة مختلفة تماماً.



لا يشترط أن تكونَ متعلِّماً لتؤسس إِمبراطُورية عقَارِية

حتماً.. لم يكن من المتخيل أن تعيش (حصة العبد الله) ظروفاً أسوأ من التي عاشتها.

في عصر الكل يعمل فيه بالتقنية، والإنترنت، والتكنولوجيا، و(السوشيال ميديا)، وكل مبادئ وأساسيات الحياة الحديثة، جاءت هي إلى الدنيا في بيئة فقيرة معدومة الفرص، حيث توفى والدها وهي فتاة صغيرة لم يتجاوز عمرها الـ (15) عاما، وتركها وحيدة.. أمية غير متعلمة، لا تستطيع القراءة ولا الكتابة..

ترك والدها لها منزلين من المنازل الشعبية المتواضعة، في بيئة محافظة من الصعب جداً عليها أن تتحرك فيها لكسب عيشها، وجعلها جهلها وأميتها أكثر صعوبة في التعامل مع الناس وفهم متطلبات الواقع الصعب.

ولكنها لم تيأس أبدا!

هذه البيئة والظروف شديدة التعقيد، جعلت حصة تستوعب كل ظروف الضعف، وتحولها إلى قوة جبارة لفعل المستحيل، فبدأت مشوارها بتأجير المنزلين اللذين ورثتهما عن أبيها؛ وفى صبر احتفظت بالمبالغ التي تأتيها، حتى جاء الوقت المناسب للتوسع.

استثمرت أولاً قيمة الإيجارات في شراء منازل أخرى، لتقوم بتأجيرها بدورها، ثم حدثت الطفرة العقارية في المملكة، فبدأت في شراء عمارات كاملة لتأجيرها، حتى توسعت بشكل مهول، وصار لديها ما

يشبه إمبراطورية من العقارات بأحياء الرياض ومكة المكرمة والمدينة المنورة، تدر عليها ملايين من الريالات.

هذه الإمبراطورية العقارية الضخمة، قامت ببنائها بنفسها، بدون تعامل مع البنوك أو بالشيكات لكونها أمية، فاعتادت أن تبرم الصفقات بنفسها بدون وسيط، مع اعتمادها على أوراقها الخاصة ببصمتها!

الآن؛ السيدة «حصة العبد الله» تجاوزت الخمسين عاماً، ولها خبرة طويلة للغاية في مجال العقارات، بنى على أساسها إمبراطورية واسعة، حتى أنها تقول في حوار مع صحيفة الحياة، أن حسها وفطرتها وفراستها هي التي تلعب الدور الأكبر في إتمام عمليات البيع والشراء، أكثر من الأسباب المادية والسوقية.
فقط تعتمد على خبرتها، وتعاين الأماكن بنفسها، وتتفحص حال العمارات أو البيوت التي ترغب بشرائها، وتسأل عنها، وتدخلها، ثم تقرر، نعم أو لا!

في مجال يعتمد كثيراً في صفقاته على الورقة والقلم والأرباح، أصبحت «حصة العبد الله»، الأمية، التي تركها أبواها في أسوأ ظروف ممكنة، من الخبرة، وقلة الحيلة، وعدم التعليم.. أصبحت من أبرز العاملين في هذا المجال، ولم يحدث – على حد قولها – أن اشترت عقاراً واحداً ندمت عليه!

كلمةُ السر

الحياة لا تعترف بمبررات من نوع: ظروفي سيئة جداً.
فشلك لا تبرره ظروفك... نجاحك أنت من تصنعه.



متسولٌ على قارعةِ الطَّريق.. بِلافتة صغيرةٍ أصبحَ مليونيراً !

في شتاء العام (2011)، وبينما صحفي أمريكي يقود سيارته في ضواحي مدينة كولومبوس الأمريكية، ظهر أمامه متشرد آخر ممن يسميهم المجتمع الأمريكي (Homeless) يستوقفه بلافتةٍ مهترئةٍ وابتسامةٍ صفراء واسعة بدت متناقضة مع هيئته الرثة.

وفي حذر، اقترب الصحفي من الرجل، وهيَّأ كاميرته – لشعوره بحسه الصحفي – أن هذا الرجل العجيب وراءه قصة، وبدأ يقترب منه بالسيارة، ليجد أن اللافتة التي يمسكها الرجل على قارعة الطريق مكتوب بها:

«أنا أمتلك موهبة ربانية في صوتي.. أنا مذيع راديو سابق، وقعت في الكثير من المتاعب.. أرجوك! أي مساعدة من طرفك سوف أقدرها جداً.. شكراً جزيلاً.. فليحفظك الرب»

فما كان من قائد السيارة المصور، إلا أن سأله عن موهبته، وهو يحضر له بعض العملة ليعطيها له.. ليتفاجأ بالمتسول يتكلم بصوت مذهل لم يكن يتوقعه على الإطلاق!

صوت إذاعي بامتياز، من الصعب تصور أنه يخرج من فم رجل عادي؛ كأنه يتكلم فعلا من خلال راديو، ومع فارق أنه بلا أي تعديلات صوتية أو مؤثرات فنية، صوت خلق للإذاعة فقط لا غير!

وعندما قام الصحفي برفع هذا الفيديو عبر اليوتيوب، تجاوز عدد المشاهدات الـ (28) مليون حول العالم في فترة وجيزة، ونال شهرةً واسعةً الآفاق في الولايات المتحدة خلال أيام، جعلت الجميع يطلق عليه اسم (الصوت الذهبي Golden Voice).

كان هذا هو (تيد ويليامز)، أحد أشهر المذيعين الأمريكيين، وأبرزهم في أداء الإعلانات الصوتية لأكبر المنتجات العالمية.
خدم في الجيش وهو صغير، وكانت حياته واعدة، إلى أن سقط في منتصف الثمانينيات وهو في سن الثلاثينيات تقريباً في مستنقع الكحول والمخدرات، واقتحم عالم الجريمة، فتم اعتقاله أكثر من (7) مرات، للعديد من التهم، من بينها مخدرات وسرقة وتعدي على ممتلكات، فلبث في السجن عامين تقريباً.
خرج من السجن أسوأ مما كان، فاعتقل مرة أخرى في أوائل التسعينات متهما بالسرقة؛ ثم تمَّ اعتقاله مرة أخرى في العام (2004) بتهمة التزوير والسرقة!

ومن العام (2004) حتى العام (2011)، قضى (تيد ويليامز) حياته متسولاً متسكعاً في الطرقات لاستعطاف المارة، بعد أن دمرت حياته تماما بالمعنى الحرفي، صار نموذجاً للفشل والضياع يسير على قدمين.

ولكن.. هناك في جزء باهت كامن في أعماق عقله، كان يعرف أن لديه موهبة، وتنتظر اللحظة المناسبة للانطلاق.
كيف يطلقها وهو متسول متسكع تعيس؟! حسناً.. طالما أنه في جميع الحالات يتسول، فليرفع لافتة يعرب فيها عن موهبته التي طالما آمن بها في صوته للمارة، وهو في الحالتين حصل على المكسب، حفنة الدولارات

التي تلقاها، وسماع الناس لصوته ربما استطاع أحد أن يساعده.

وهو ما حدث بالفعل؛ أصبح الرجل حديث أمريكا كلها، بين ليلة وضحاها، فبعد رفع هذا الفيديو القصير على يوتيوب، انهالت وسائل الإعلام الأمريكية الضخمة على تقديم عروض عمل مميزة لـ (تيد ويليامز) الذي تحول من متشرد مسكين، إلى رجل يدرس عروضا خيالية للعمل في الإذاعة الأمريكية!

قام (ويليامز) بعمل دعايات إعلانية لشركات كبرى، مثل دعايته الشهيرة لجبنة (كرافت) العالمية، وغيرها من الشركات، وتم استضافته ليحكي قصته في العديد من البرامج الحوارية الأمريكية؛ ثم أصدر كتاباً حصل على نسبة توزيع عالية جداً في الولايات المتحدة والعالم، تحت عنوان «الصوت الذهبي».

حياة كاملة من المعاناة والبؤس والسجن والتشرد على مدار (53) عاما تقريبا، انتهت بأبواب المجد والأعمال والشهرة والانتصارات، من لافتة صغيرة مكتوبة بخط اليد رفعها على قارعة الطريق في ليلة شتوية باردة أمام المارة!

كلمةُ السر

حتما بداخلك موهبة ما، بما لا يقبل النقاش..
صوتك، شكلك، طريقة تعاملك، عقلك، أفكارك، جسمك، أو حتى ابتسامتك.. فقط حددها، ووظِّفها، وسوقها..
واحصل على الملايين من ورائها!



البريدُ الساخن الذي جاء بعد مناقَشةٍ ساخنة

لم يكن (صابر باتيا) تلميذاً هندياً عادياً وصل إلى الولايات المتحدة في العام (1989) م، بل كان عبقريا بالمعنى الحرفي.. تخرج من جامعة (ستانفورد) واحدة من أعظم جامعات العالم بتقدير امتياز، وبالتالي كان من السهل أن يحصل على العمل كمبرمج في شركة إنترنت كبرى.

في عمله الجديد، تعرف على شاب موهوب آخر اسمه (جاك سميث)؛ اجتمع الزيت مع النار، فكان من الطبيعي أن تكون المحصلة اندلاع فكرة مشروع مميز!
بدأ المتألقان مناقشة تأسيس شركة وليدة تعمل على تطوير شبكة الإنترنت الذي كان شيئاً جديداً بالكلية وقتها، وعصفت بهما الفكرة حتى أنهما كانا يرسلان لبعضهما الأفكار من خلال الشبكة الخاصة المغلقة التابعة للشركة التي يعملان فيها وسط دوام العمل.

وما النتيجة؟! قام رئيسهما المباشر، بتوجيه تحذير صارم لكل منهما، بعدم استخدام خدمة الشركة للتواصل الداخلي في أي مناقشات أو تجارب خاصة فيما بينهما، بعيداً عن إطار العمل.
هنا.. وهنا فقط قفزت الفكرة في عقل (صابر باتيا) بعنف!

لماذا لا يوجد بريد إلكتروني خاص بكل شخص لديه إنترنت، مجاني، غير مكلف، فردي، سري تماما، خاص، يمكن استخدامه من أي مكان في العالم؟!

هكذا، وببساطة ووضوح شديدين، وضع (صابر باتيا) رؤيته حول مشروعه الجديد.

وفي مطلع العام (1996) م، جاء (الهوت ميل) للوجود، وانتشر بشكل خُرافي بين كل مستخدمي الإنترنت تقريباً، حيث تجاوز عدد المشتركين به في أول عام فقط أكثر من (7) ملايين مستخدم، والذي كان رقماً مهولاً بالنسبة لعدد مستخدمي الإنترنت في منتصف التسعينات!

ومع هذا النجاح الساحق، كان من الطبيعي أن يتشمم أثرى أثرياء العالم (بيل غيتس) هذه الخدمة المميزة، ويهرع إلى (صابر باتيا) طالباً شراء (الهوت ميل) لضمه إلى إمبراطورية (مايكروسوفت)، متقدماً بعرض شراء رسمي في العام (1997) – بعد إطلاقه بعام واحد – بقيمة (50) مليون دولار.

كان الجميع يتوقع أن يوافق (باتيا) على العرض، إلا أنه – (صابر باتيا) – رفض العرض بشدة، لأنه كان يعرف أن خدمته تساوي أكثر بكثير من العرض الذي تقدم به (بيل غيتس).. وبعدها بعام واحد، تم بيع (الهوت ميل) إلى (مايكروسوفت) بمبلغ (400) مليون دولار أمريكي! كانت صفقة هائلة جدا في هذا الوقت، الصفقة الأكبر ربما في التسعينات من القرن العشرين، واشترط (باتيا) من ضمن شروط البيع أن يتم

تعيينه كخبير في شركة (مايكروسوفت) الأمريكية، فوافق (بيل غيتس) أيضا على هذا الطلب.

وبعد أن فاز (باتيا) بالصفقة، ومع هذا المبلغ الضخم الذي ناله، لم يكتف بذلك واستمر في عمله كمبرمج، فنجح في ابتكار بعض البرامج المتعددة، التي لم تنل شهرة (الهوت ميل) طبعاً، ولكنها تتوازى في أهميته أحيانا كثيرة.

حاز (صابر باتيا) على الكثير من الشهرة والجوائز والتقدير والاحترام العالمي، جعله يلتقي رؤساء أهم دول في العالم وقتها، وبدأ في عمل مشاريع عملاقة في بلده الأصلي الهند، أهمها تأسيس المعاهد التعليمية والتقنية، ومساعدة الفقراء، حتى قيل: «إن ثروته انخفضت إلى (100) مليون دولار، وفقد ثلاثة أرباع ثروته في إنجاز هذه المشروعات».

فكرة واحدة التقطها أثناء مناقشة حادة مع مديره، وطورها، وأنجزها بأفضل شكل ممكن.. جعلته يمتلك في حسابه البنكي مئات الملايين من الدولارات، ويرتبط اسمه بواحدة من أهم منتجات الإنترنت على الإطلاق!

كلمةُ السر

في حياتك تحدث الكثير من المواقف العصيبة والسخيفة؛ ربما يكون موقف سخيف من هذه المواقف, هو المفتاح الذي يقدم لك فكرة, تأتي إليك بالملايين فيما بعد!



الأفكَارُ المرعبة.. لا يمكن تسوِيقَها إلا بِطريقَةٍ مرعبة!

صناعة الأفلام –كما يقول المتخصصون– نجاحها بشكل أساسي يعتمد على الترويج والدعاية لها.
هذه هي الفكرة الأساسية لصناعة السينما، والتي تتطلب أن يخرج شخص ما من منزله ويتوجه لأقرب صالة عرض، لدفع مبلغ من المال، نظير مشاهدة فيلم سينمائي في قاعة مزدحمة.

ما الذي يجعله يفعل كل ذلك؟! إلا إذا كان مقتنعاً تماماً -عن طريق وسائل الإعلان والدعاية- أنه سيحقق المتعة المرجوة من وراء مشاهدة الفيلم.
لذلك، وجدت شركة الإنتاج السينمائي الأمريكية (Artisan Entertain-ment) نفسها في مأزق، عندما قامت بإنتاج فيلم سينمائي (رعب) بمبلغ (50) ألف دولار فقط، وهو مبلغٌ ضئيلٌ للغاية وبإمكانيات شديدة التواضع، مقارنة بالتمويل الضخم الذي تموله الشركات الكبرى للأفلام.

إلا أن الشركة وجدت أن هذا الوضع أقرب إلى التحدي الممتع، فهي تصارع ديناصورات الإنتاج السينمائي حرفياً، بميزانية شديدة التواضع؛ وطالما أن المعركة غير متكافئة إطلاقاً، فمن البديهي أن تلجأ الشركة للإبداع، لمحاولة تعويض هذه الهوة الضخمة في التمويل.

مشروع (ساحـرة بليـر)..
ملصــق غريب، انتشــر بشـكل فيروسـي هائل بين أوسـاط الشـباب الأمريكي فجـأة، بعـد قيـام بعـض الطـلاب الجامعيين بتوزيـع هـذه المنشــورات وتعليقها فـي كل مكــان يتواجـد فيـه الشـباب، الجامعـات، المـدارس الثانويـة، المقاهي، محـال الملابـس الشـبابية، ويتحـدث الملصـق عـن اختفـاء (3) شبــاب، خرجـوا ولـم يعـودوا.
وبنهايـة الورقــة، مناشـدة لـكل مـن تقـع يديـه علـى هـذا المنشــور أن يقـوم بالدخــول علــى موقــع إنترنــت باســم (Blairwitch.com) للمزيـد مـن المعلومـات؛ فانهالـت الزيـارات علـى الموقـع، الـذي كان يسـتعرض بشـكلٍ جـديٍّ تمامـاً فقـدان (3) مـن الشـباب المتهـور فـي غابـة (بليــر)، كانـوا فـي طريقهـم للبحـث عـن ساحــرة مـا.. واسـتعرض فيلمــاً تسـجيليــاً قـال أنـه هـو الشـيء الوحيـد الـذي تبقـى منهـم، عثــر عليـه بالصدفـة!

وعلــى الموقـع، ظهـر مقطـع قصيـر مرعـب مـن الفيلـم، مصـور بكاميـرا فيديـو عاديـة تمامـاً، خـالٍ مـن أي مؤثـرات سـينمائية مـن أي نـوع، يبـدو فيـه الشـباب الثلاثـة يتحركـون بقلـق واضطــراب وسـط الغابـة، فـي مشـاهد تثيـر القلـق والاضطــراب بشـدة، إلـى جانـب عـرض صـور الثلاثـة المفقــودين، وبعـض التقاريـر البوليسـية تفيـد باختفائهـم فـي الغابـة.
انهالـت الزيـارات أكثـر علـى الموقـع بالملاييـن، وانتشـر هـذا الاسـم بشـدة في كافـة المنتديـات والمواقـع الإلكترونيـة وبيـن الشـباب، حتـى الـذي لـم يدخـل الموقـع أو عـرف القصـة، كان قـد سـمع بهـذا الموضـوع بشـكل أو بآخـر.
فـي نفـس الوقـت، وفـي داخـل شـركة السـينما متواضعـة الإمــكانيات، شـددت إدارة الشـركة علـى الممثليـن الثلاثـة المغموريـن بعـدم الظهــور أبـدا، وعلـى

الإطلاق في أي مكان، وعدم التحدث مع ذويهم أو أقربائهم بأي شكل، إلى حين إطلاق الفيلم في دور السينما، الأمر الذي أشعل بشدة فضول الجمهور مع غموض الموقف.

كل هذه الدعاية، بدون أي سطر في صحيفة أو مشهد قناة تلفزيونية واحدة.. فقط مجموعة من الملصقات، وموقع إلكتروني.

وأخيرا، طرح الفيلم في (27) دار عرض فقط حرصا من الشركة على أن تكون السينما كاملة العدد.. إلا أن إقبال الجماهير كان مذهلا، فارتفع عدد دور السينما التي عرض فيها الفيلم إلى (1000) دار سينما في الولايات المتحدة، مع إقبال جماهيري غير مسبوق.

وحقَّق الفيلم – صاحب ميزانية الخمسين ألف دولار فقط – إيرادات تجاوزت الـ (248) مليون دولار أمريكي.. فارق هائل ضخم مذهل لا يمكن حتى مجرد تصوره، من بضعة آلاف إلى مئات الملايين من الدولارات، بسبب فكرة عبقرية للتغلب على ضعف ميزانية التسويق!

خلد التاريخ فيلم (مشروع الساحرة بلير) للأبد بهذه العبقرية في تغطية الميزانية الضئيلة، حتى أنه دخل موسوعة (جينيس) للأرقام القياسية كأول وأعظم فيلم (تسجيلي) يحقق هذه الأرباح في التاريخ!



كلمةُ السر

ضعف الميزانية ليس مبرراً أن تصرف نظرك عن المشروع.. بل هو مبرر أقوى أن تقوم بالمشروع بطرق أخرى مختلفة وغير تقليدية؛ طرق أكثر ذكاء باختصار!



شكراً.. الرفضُ.. جعلنِي مليونيراً!

كأي طالب جامعي، حاول (إيان ليبولد) الملتحق بجامعة (هوبرت) الأمريكية أن يقدم مشروعاً مميزاً للتخرج، في مجال "اقتصاديات الأعمال الناشئة".

كانت فكرة مشروعه للتخرج بسيطة، وهي محاولة تطبيق دليل للتسوق والترفيه، يكون موجهاً بشكل أساسي لطلاب الجامعات، ويتم توزيعه عليهم مجاناً، والنموذج الربحي يكون من خلال إعلانات المعلنين في المجلة.
ماذا كان رد أستاذه الجامعي المشرف على البحث؟ الرفض التام، وإخباره أنه مشروع فاشل، بل وجعله يرسب في مادته مانعاً إياه من التخرج!

كان (ليبولد) مقتنعا بشدة وبعناد بنجاح فكرته؛ لأن الشريحة ما بين (18) إلى (24) سنة هي الأكثر كفاءة ونشاطاً ورغبة في الترفيه والسفر ورؤية الإعلانات، أكثر من أي شريحة عمرية أخرى، خاصة في الجامعات، إلا أن رفض أستاذه الجامعي، وإصراره على أن المشروع سيفشل، جعل (إيان) – بطبيعته العنيدة – يتشبث به بشدة، ويصر على تطبيقه.

بدأ (إيان) برأس مال قيمته (48) دولار، في عام دراسي رسب فيه بالفعل بسبب أستاذه، فكتب خطة العمل لمشروعه واضعا كافة توقعاته،

وأطلق شركته الافتراضية (Campus Concepts)، واختار بعض زملائه للمبيعات بنظام العمولة بالأرباح، مقابل قدرتهم على جذب المعلنين.

وظهر أول دليل مطبوع في العام (1986) م في جامعة (هوبارت)، ووجد إقبالاً جيداً جداً من الطلاب، حتى أن العدد الأول حقق عوائد قيمتها (2000) دولار، نصفها كان ربحاً صافياً للشاب الصغير.
انطلق (ليبولد) في طريقه، وعين أصدقاء له بنفس الطريقة، حتى استمر هذا الدليل للطلاب لمدة عامين، وحقق عوائد بلغت (75) ألف دولار.. ولما جاء العام (1990) كانت الأرباح تجاوزت الربع مليون دولار أمريكي، مما جعل الشاب يترك وظيفته التي كان قد شغلها لاحقا، ويتفرغ لمشروعه الناشئ بشكل أكثر تركيزاً، بدءاً من العام (1991).
توسع المشروع الطلابي ليشمل جامعات أخرى، وتوافر في اتحادات الأنشطة الرياضية في معظم الجامعات الأمريكية، وفي العام (1995) تم تنظيم بطولة رياضية تابعة للشركة التي أنشأها (ليبولد)، ثم في العام (1996) م ساهمت عمالقة الشركات العالمية في معترك الدعاية الموجهة للطلاب مثل (نايك) و(بيبسي) و(مايكروسوفت) في مطبوعات (ليبولد).

وفى العام (1998) م، كان إجمالي عائدات الشركة أكثر من (10) ملايين دولار أمريكي، ووصلت إلى أكثر من (3) ملايين طالب جامعي أمريكي، وشملت معظم الولايات الأمريكية.. ثم انتقلت الفكرة إلى خارج البلاد، وضمت شركات عالمية كبرى.

صــــار (ليوبولـد) بسـبب فكـــرته التــي تـم رفضهـا مـن أسـتاذه المتعجـــرف مليونيــرا.

واعتـــرف هـو بنفسـه، أنـه لـولا أن رفض استاذه هذه الفكرة فـي بحثـه، لـم يكـن ليعطيهـا هـذا القدر مـن الاهتمـــام فـي حياتـه فيمـا بعد!



كلمةُ السر

إذا كان لديك فكرة أنت مقتنع بها تماماً –عن دراسة شخصية موسعة- وقوبلت بالرفض أو السخرية, فهذا سبب أدعى لكي تقوم بتنفيذها, لتثبت أنك على حق.. ولتجعــل –وربما هذا السبب الأكثر متعة– من سخــر من فكــرتك,

يبدو في موقف بالغ السوء والحرج.. متعة حقيقية!



لمـاذا لا أجمعُ بعضَ الأموالِ الجيدة من أمورٍ تسلّينـا؟!

فـي العام (2009)، ومع توسـع (تويتــر) كشـبكة مصغـرة للتدوين والتواصل الاجتمــاعي، لم يكن في عقل الشــاب (كريس سانشيــز) ذي الثلاثة وعشـرين عامـا أي شــيء سـوى إنشــاء حسـابه علـى هذه الشـبكة، فقـط بنيـة متابعـة مغنيتــه المفضلة.

وبالفعـل، بـدأ حســابه الشـخصي، ليغـرد نفـس التغريـدات المعروفـة عـن الشـباب، إلا أنـه بمـرور الوقـت بـدأ يشـعر بالملـل، فقـرر أن يبـدأ فـي التغريد لأمـور أخـرى مختلفـة عـن التغريـدات الحياتيـة العاديـة، وأنـه يجـب أن يبـدأ فـي التغريـد عـن المعلومـات والحقائـق التـي يهـم العالـم أن يعرفهـا، خصوصـا أنـه واسـع الثقافـة والاطـلاع.
وفـي العـام (2011)، قـرر أن يكشـف مـن تغريداتـه بشـكل كبيـر، فوضـع خطـة للتغريـد عـن معلومـة مفيـدة كل (15) دقيقـة، تحـت حســاب (Uber-facts).

وكانت النتائج مذهلة..
مـر عـامٌ واحـدٌ فقـط منـذ بـدأ خطتـه، وحقـق أكثـر مـن (200) ألـف متابـع، مـن بينهـم مشــاهير كبـار، فبـدأ فـي تكثيـف العمـل أكثـر، وتنويعـه، وعـرض

المعلومات بشكل أكثر تشويقاً، حتى وصله العرض الأول من إحدى المواقع الكبرى، بأن تدفع له شيكا بقيمة (600) إلى (800) دولار أسبوعياً من أجل تضمين روابط المواقع في المعلومات التي يذكرها في حسابه.

وبمرور الوقت، ارتفع حسابه إلى أكثر من (9,4) مليون متابع على (تويتر)، وأكثر من (1.5) مليون متابع على صفحة (الفيس بوك)، ونصف مليون متابع على (إنستغرام).. مع صافي ربح يزيد عن النصف مليون دولار سنويا!

لم يكتف بذلك، بل قرر أيضا إطلاق تطبيق خاص يتيح للمستخدمين الإعجاب والتعليق على المعلومات التي يذكرها في حسابه، ونشرها على وسائل التواصل الاجتماعي، وساعده على زيادة دخله بمقدار (60) ألف دولار.

صحيح أن (سانشيز) تعرض لصعوبات كثيرة من مواقع منافسة مثل (Buzzfeed) وغيرها من المواقع الكبرى التي بدأت تتهمه بأنه غير موضوعي، ولا يذكر المعلومات أو الحقائق بشكل جاد مثل المواقع الكبرى، إلا أنه أثبت للكل أنه يتحرى الدقة الكاملة فيما ينشره عن أي معلومات.

مازال (سانشيز) يعمل على حسابه الدائم بمساعدة أصدقاء وموظفين، ويركز على هذا العمل بشكل أساسي طوال الوقت، وتحول إلى نموذج عالمي لـ (Master Social media Expert)، بعد تحقيق منجزات هائلة في هذا الإطار، مازالت مستمرة حتى يومنا هذا.

فقط بدأ الموضوع كله من هواية عادية للتسلية وتزجية الوقت، وجد أن لديه الفرصة لتحقيق شيء من ورائها، وتحويلها إلى ماكينة أموال، فقام بمعجزات حقيقية، وأصبح في مقدمة خبراء (السوشيال ميديا) عالميا بلا منازع!



كلمةُ السر

حولك مليون أداة وفكرة تستخدمها حالياً للتسلية,
ولا تفكر في أنها يمكن أن تكون منجماً مليئاً
بالذهب يمكنك استخدامه..
فقط حاول أن تنظر للأمور بنظرة مدققة فاحصة,
واستغل أتفه الأمور لجذب الثروة!



الإمبراطوريات العملاقَة تبدأ بِمجلة طُلاب أَحيـاناً!

آخـر مـا كان يتوقعـه مدرسـو هـذا الطالـب تحديـداً، هـو أن ينجـح فـي أي شـيء فـي الحيــاة.

اسـمه (ريتشـــارد)؛ مولود في بريطــانيا، درس في المدرسـة بصعوبة شـديدة للغايـة، لدرجـة أنـه كان يعانـي من عســر القـراءة الشـديد، وكان يجد صعوبة بالغـة ــوهـو فـي مراحـل متقدمـة مـن التعليـم الأساسـي- فـي قـراءة المناهـج الدراسـية، مجـرد قـراءة فقـط!

لذلـك، كان يشـعر بالحـرج الشـديد مـن أصدقائـه، الذيـن يراهم -وهـو مندهش- يجيـدون قـراءة المناهـج بشـكل عـادي للغايـة، بينمــا هـو يعانــي الأمريـن فـي مجـرد نطق الكلمـــات.

وكان مـن خجلـه أنـه كان يقضـي سـاعات طويلـة محـاولاً حفـظ الكلمـــات، كلمـة بكلمـة، تلـك التـي يعـرف أنـه سيطلب منـه قراءتهـا أمـام أصدقائـه فـي الفصـــل.. ناهيـك عـن درجـات شـديدة الانخفـاض فـي أي اختبـــار الذكـــاء.

باختصــــار، كان مدرسـوه يـرون أنـه فتـى أقـل مـن الطبيعـي بكثيـــر، وأنـه سـيلقى الكثيـر مـن المشــاكل فـي حياتـه عندمـا يكبـر.

عندمـا وصــــل الفتـى غريـب الأطـوار لعمـــر السادسـة عشـــر، وكاندفـاع ذاتـي مـن حرجـه المتواصـل مـن بـطء القـراءة، فقـد أسـس (مجلـة الطلبـة)

التـي تـرك دراسـته مـن أجلهـا، وبـدأ بعـد عـام واحـد فقـط فـي جلـب المعلنيـن وجلـب الأربـاح!

وبعد أربعـة سـنوات، فـي بدايـة السـبعينات، توسـع أكثـر، فأسـس محـلاً لبيـع التسـجيلات الموسـيقية، جعلـه الأول مـن نوعـه فـي العالـم الـذي يقـدم خدمـة التوصيـل عبـر البريـد؛ وسـماه باسـم (العـذراء Virgin).
وحقـق هـذا المحـل بالـذات نجاحـاً هائـلاً، وانهالـت علـى الفتـى الـذي كان يعانـي صعوبـة النطـق الأمـوال كالأنهـار.

ثـم فـي منتصـف الثمانينيـات، قـام بضربتـه الكبـرى عندما أسـس (ريتشـارد برانسـون) شـركة للخطـوط الجـوية، أسـماها (فيرجيـن أتلانتيـك)، التـي نجحـت نجاحـاً مذهـلاً لأنـه أدخـل فيهـا العديـد مـن الخدمـات المميـزة والفريـدة مـن نوعهـا، مـع منهجيـة كاملـة لتخفيـض الأسعـار.

بمـرور الوقـت، توسـعت كلمـة (فيـرجن) كعلامـة تجـارية حتـى بلغـت (360) شـركة تابعـة لهـا منتشـرة فـي (30) دولـة حـول العالـم، وتعمـل فـي كافـة المجـالات، بـدءا مـن الاتصـالات، والنقـل والسـياحة، الخدمـات الماليـة، والمشـروبات، والصناعـات الثقيلـة (سـكك حديديـة ومكـوكات فضائيـة)، الترفيـه والموسـيقى، والرسـوم المتحركـة، والرعايـة الصحيـة، وتجـارة التجزئـة، وغيـرها، وتضـم أكثـر مـن (50) ألـف موظـف حـول العالـم!
لماذا اختـار (برانسـون) كلمة (العذراء Virgin) لتسـمية مجموعة شـركاته بهـذا الاسـم؟! لأن كل منتـج أو خدمـة يقدمهـا لا بـد أن تكـون جديـدة مـن نوعهـا، بكـرا تمامـا.

في العام (2006)، احتـــل (ريتشـــارد برانســـون) المركز التاسع في قائمة أغنـى أغنيـاء العالـم، بثـروة مهولـة تقدر بــ (3) مليـــارات جنيـه إسترليني، واستمـــر فـي حجـــز مركـزه فـي قائمـة أغنـى أغنياء العالـم حتى يومنـــا هذا.

بـدأ بالمجـال الـذي كان يخافـه بشـدة (مجلـة) طلابيـة رغـم صعوبتـه فـي القراءة، ثـم انطــلق مُحلقـــاً فـي كل المجـالات التـي يمكنك تخيلهـــا، بفكـرة جديـدة فـي كل مجـــال، تضمـن لـه اختراقـاً سـريعاً ونجـــاحاً قصيـراً!

كلمةُ السر

النجاح والثروة لا تعتــرف بأمور مثل ضعف ذاكــرتك,
أو عدم قدرتك على النطق الصحيح,
أو ملامحك التي لا تبدو عليها الذكاء.
النجاح يعتــرف بمن يأخــذ خطوة,
ولو كانت صغيرة على شكل مجلة طلاب!



الطَّردُ من العمــلِ..
نِعمةٌ كبيرةٌ تستحقُ الشكــر

لـم يكـن الشــاب (والاس جونســون) لديـه طمـوح بعينـه.. مجـرد شـاب عـادي، التحـق بالعمـل وهـو شـاب صغيـر فـي ورشـة لنشــر الأخشــاب، قضـى فيهـا أيامـاً جميلـة، اسـتغل فيهـا جسـده الممشـوق القـوي للقيـام بالأعمـال الصعبـة.

تـزوج، واستقــر، بنـى حياتـه الشـخصية كلهـا علـى وظيفتـه التـي ألفهـا منـذ أن كان صغيـراً، والتـي قضـى فيهـا وقتـاً طويـلاً حتـى وصـل إلـى سـن الأربعيـن.

لتكـون أكبـر مفاجأة –أو قل صدمة– في حياته.

أبلغـه مديـره فـي العمـل بأنـه مطـرود نهائيـا مـن الورشـة، التـي قضـى فيهـا جـل حياتـه، وأنـه يجـب أن يغادرهـا الآن نهائيـاً بـلا عـودة!

خـرج (جونســون) إلـى الشـارع بلا هدف.. بلا آمال.. تذكــر مجهوده الطويل فـي العمـل فـي الورشـة التـي بناهـا، وقضـى عمـره كلـه فيهـا.. كان هـذا اليـوم بالنسـبة لـه أسـوأ يـوم فـي حياتـه كلهـا، وشـعر أن الأرض تميـد بـه.. وتمنـى –كما قـال فيمـا بعـد– لـو غـاص فـي باطـن الأرض وابتلعتـه فـي أعماقهـا.

ضـاع بـاب الـرزق الوحيـد الـذي يصـرف بـه علـى نفسـه وزوجتـه وأسـس بـه حياتـه كلهـا!

لما عاد إلى المنزل، حكى لزوجته.. فعمت الصدمة، ومضت الأيام كئيبة بلا أمل، حتى أعلن لزوجته أنه لا مفر من رهن البيت الصغير الذي يعيشون فيه، مقابل بناء منزلين صغيرين آخرين سيبنيهما بنفسه.

وبالفعل، بدأ (جونسون) رحلته في بناء منزلين صغيرين بذل فيهما جهده كله، ووضع فيهما كل خبراته الهائلة التي تعلمها على مدار عمره كله، وتم بيع المنزلين، واسترد قيمة الرهان، ولكن.. وبسبب مهارته الكبيرة في البناء والتصميم، بدأ ينهال عليه عروض المقاولات لبناء المزيد من المنازل، بتصميمات وطرق مختلفة.
وخلال خمسة أعوام فقط، قام (جونسون) ببناء الكثير جداً من المنازل الصغيرة، وأصبح متخصصاً في بنائها، ونال من ورائها مئات الآلاف من الدولارات، حتى أصبح مليونيراً.

ثم قرر بناء أول فندق له، وسماه (Holiday Inn).. أول فندق ابتدأ به سلسلة الفنادق العالمية الشهيرة، التي توجد في كل أنحاء العالم اليوم!

يقول (والاس جونسون) مؤسس سلسلة فنادق (هوليداي إن) العالمية:
"لو علمت أين يقيم مديري في العمل الذي طردني من الورشة، لذهبت إليه بنفسي وقدمت إليه الورود والشكر الجزيل على طردي، الذي كان أول خطوة في أن أغدو مليارديرا!"

الموقف الصعب يجعلك تتألم.. فقط، أما إذا كنت تتحلى بروح إيجابية، فستحول الألم إلى أمل.. تنهض، وتفتح باباً جديداً؛ لتحقق نجاحاً

أعظـم مليـون مـرة مـن الـذي كنـت تعيـش فيـه، وتقتحـم حيـاة أكثـر رفاهيـة ومتعـة واسـتقراراً.



كلمةُ السر

ربمـا تكون الوظيفة التي تعمل بها الآن,
وتتقاضى عليهـا معاشاً شهرياً كافيـاً,هي
العائق الوحيـد لنهـر من الأموال ينتظـر فقـط
أن تسبـح فيه, وتأخذ قرار المغامـرة..
إذا طـردت من عملك, فاشكـر مديرك,
واستعد لبناء الإمبراطورية الخاصة بك.



قوانينُ الخيــالِ قَادرةٌ على أن تدرَّ المليــارات!

إنجليــزيةٌ هي.. إنجليــزيةٌ حتى النخاع إذا شئت الدقة..
اسمها (جوان) ولدت بشعرها الأصفر وعينيها الزرقاوين في بريطانيا في منتصف الستينات، وكانت عاشقة في صغرها للقصص الخيالية وتربية الأرانب!

كبرت الفتاة الصغيرة، وبدأ يظهر أن مستواها الدراسي سيء للغاية، فهي لم تكن جيدة في دراستها المدرسية أو الجامعية على حد سواء، وكانت سريعة الملل، لا تفعل شيئا سوى قراءة القصص والروايات الخيالية، وتأليف بعضها ثم إلقائها في درج المكتب أو تقطيعها.

عملت سكرتيرة بعد التخرج، وكان السبب الأساسي في هذا العمل هو نطقها الممتاز للغة الإنجليزية الأصلية، وإجادتها أيضا للغة الفرنسية، لأنها كانت مهتمة جداً باللغويات والتراكيب اللغوية، بناء على ثقافتها الواسعة عبر قراءة الكتب والقصص الخيالية.

لاحقاً، سافرت إلى فرنسا، ثم البرتغال، وعملت في التدريس في حياة شديدة النمطية.. إلى أن قابلت زوجها، وأنجبت منه طفلة.. ثم دخلت في صراع مرير طويل مع زوجها، عاشت معه أحداثاً عصيبة، جعلها تلجأ في النهاية إلى السفارة البريطانية، طلباً للحماية من زوجها.

وعادت إلى بريطانيا، لتفاجأ بصدمة أخرى.. توفيت أمها التي كانت تحبها كثيراً، فدخلت في موجة طويلة من الاكتئاب والإحباط الشديد، وقضت تلك الفترة برفقة أختها في (إدنبره).

وفي منتصف التسعينات، وهي في الثلاثين من عمرها، قررت أنه لكي تتجاوز هذه الظروف العصيبة عليها أن تتسلى بكتابة قصة خيالية من القصص التي تعشقها كثيراً، فكتبت رواية مغامرات خيالية لصبي ساحر يخوض في عالم سحري.. جاءتها فكرة القصة أثناء رحلة في القطار.

كانت وقتها تعيش عاطلة على نفقة الحكومة البريطانية، وقضت وقتها على المقاهي تكتب قصتها إلى أن انتهت فصول الرواية.. فذهبت بها متحمسة لإحدى دور النشر، التي رفضت مباشرة مجرد التفكير في نشر رواية طويلة خيالية سخيفة كتلك!
ثم ذهبت إلى دار نشر أخرى، فكان نفس الرد.. ثم ثالثة، فرابعة!
حتى ذهبت –بمنتهى الإحباط– إلى (12) دارا للنشر، قوبلت روايتها بالرفض منهم جميعاً!

إلى أن انتهى بها الحال إلى دار نشر صغيرة، وافق ناشرها –على مضض شديد– على نشر روايتها الخيالية، بعد ضغط شديد من ابنته الصغيرة ذات الـ (8) أعوام، التي قرأت الرواية وأعجبت بها جدا.
إلا أن الناشر طلب من السيدة طلباً غريباً، وهو عدم وضع اسمها (جوان) كمؤلفة القصة، حتى لا يعرف القارئ أن كاتب القصة امرأة،

لأن القــراء ينفــرون مـن قـراءة كتـاب للأطفـال والمراهقيـن بقلـم امــرأة (علـى حسـب مـا قالـه الناشـر).

لذلـك، فقد اقتــرح وضـع حرف مختصـــر بـدلا من (جـوان) وهـو حـرف الــ (j).. وبالتالـي يكـون اسـم المؤلفـة هـو (J.K. Rolling).. (جـي. كـي رولينـغ).. ووافقـت (جـوان) علـى هـذا الطـــلب الغريـب رغـم كل شـيء.

ونشــرت الرواية أخيــراً..

كـــان ذلـك أول عـدد لسلسـلة روايـات (هـاري بوتــر) الشهيــرة، أشهــــر سلسـلة روايــات خياليــة حـول العالـم كلـه الآن!

نجحـت الروايـة نجاحـاً مبهـــراً، وتوالـت الكتـب، وحققـت أرقامـاً قياسـية عـن سـابقيها، وتـم إخـراج (8) أفـلام مـن السلسـلة، وأصبحـت (جـي. كـي. رولينـغ) مـن أغنـــى أغنيـاء العالـم بثـروة مليارـيـة، وتصـدر اسـمها أهـم مشـاهير العالـم لسـنوات طويلـة –حتـى الآن- فقـط بعـد مـرور عـدة سـنوات مـن إطلاقهـا لسلسـلة رواياتهـا الخيــالية.

كلمةُ السر

الكلام عن وجود مشاكل عائلية, ومعارك, وأوضاع سيئة, وطلاق, وسفــر, وإرهاق في الحيــاة..
هو أكثر دافع لكـي تكون مليــارديراً ناجحــاً بطريقتك,
حتـى لو كان كل ما تملكه بعض الأفكــار الخيالية
لساحرات يطــرن علـى عصا مكنسة!



فــنُّ مطــاردةِ الأفكَـارِ الجديدة

كثيـرون سـمعوا باختـراع (تومـاس إديسـون) المدهـش فـي نهايـة القـرن التاسـع عشـر، وهو المصبـاح الكهـربائي، الـذي انتشر نبأه انتشـار النـار فـي الهشـيم.. غيـر أن (جيـرارد) الشـاب العصامـي الذكـي، عندمـا سـمع تفاصيـل حكايـة (أديسـون) أضـاءت فكـرة فـي رأسـه بشـدة، كمـا يفعـل مصبـاح إديسـون فـي تبديـد الظـلام.

كانـت أول خطـوة قـام بهـا (جيـرارد) هـي شـراء مصنـع قديـم متهالـك فـي مدينـة (إيندهوفـن)، صـرف عليـه الكثيـر مـن الأمـوال لتجديـده وتأسيسـه، وتزويـده بـالآلات التـي تسـمح بإنتـاج هـذه المصـابيح، وسـمى المصنـع الصغيـر باسـم عائلتـه (فيلييـس).

كانـت شـركات العالـم كلـه قـد بدأت فـي إنتاج هـذا المصبـاح، وكانت المنافسـة صعبـة للغايـة، خصوصـا مـع ارتفـاع أسـعار الآلات، والتخفيـض المستمر فـي سـعر المنتـج، لدخـول مئـات الشـركات فـي مجـال تصنيعـه، إلـى أن جـاء الوقـت الـذي شـعر فيـه (جيـرارد) أن شـركته الناشـئة سـتفلس حتمـاً.

كان المـدد هـذه المـرة مـن (أنطـون) أخيـه الأصغـر، الـذي عمـل معـه كمنـدوب مبيعـات شـديد النشـاط واللباقـة، فبـدأت المبيعـات تزدهـر، خصوصـا مـع الأفكـار التجاريـة والتسـويقية المميـزة التـي يتـم اقتراحهـا مـن طـرف الأخ الذكـي، فبـدأت الأعمـال تتوسـع، والطلبـات تـزداد.

وبدأ التوسع في أعمال الشركة كذلك..
تأسست شركات أخرى تابعة لـ (فيليبس) متخصصة في صناعة الزجاج، وصناعة الإلكترونيات، ثم القفزة الكبرى بتأثيث معمل كامل للأبحاث العلمية والتقنية سنة (1914).. ذلك المعمل الشهير الذي شهد العديد من الاختراعات والتقنيات التي ساعدت على تطوير صناعة الكهرباء عالميا.

ومع اندلاع الحرب، وعلى عكس كافة الشركات التي تصاب بالكساد في أوقات الحروب، ازدهرت (فيليبس) بشدة؛ بسبب الطلب الشديد لمنتجاته على حساب المنتجات الألمانية التي كانت مكروهة بشدة في أوروبا، فاستغلت مجموعة (فيليبس) الفرصة وتوسعت في أعمالها وأبحاثها، لإنتاج أجهزة جديدة مثل الراديو وغيرها من الاختراعات التي كانت عجيبة وقتها.
وبمرور الوقت، لم تكن مجموعة (فيليبس) تستهدف إلا صناعة كل جديد وغير مسبوق، بأفضل شكل ممكن، حتى بعد اندلاع الحرب العالمية الثانية التي دمرت أوروبا تماما، وجعلت المصانع تكاد تتوقف في هولندا، إلا أن شركة (فيليبس) سارعت بإنتاج أجهزة أشعة "إكس"، و"رونتجن"، والرادار لصالح الأنشطة العلمية.. ثم التلفزيون.. ثم الكاسيت.. ثم أجهزة تدمج بين الكاسيت والتسجيل (مايكروكاسيت).. وأجهزة الرد الآلي.. ومسجلات الفيديو.. ثم الأقراص المدمجة.. ثم (البلو راي)..

أي شيء جديد، أو أي اختراع تقني يظهر، كانت (فيليبس) تتلقفه، وتصنعه فوراً بأفضل صيغة وجودة ممكنة، وتطرحه بأسعار مرتفعة

للمؤسسات والمستشفيات والحكومات والمصانع، إلى جانب الاستخدامات الفردية العادية.

اليوم.. (فيليبس) لديها مصانع كبرى ضخمة حول العالم، ويبلغ عدد الاختراعات المسجلة باسمها أكثر من (100) ألف اختراع، ويعمل لديها أكثر من (120) ألف موظف في ستين دولة، وتبلغ قيمة الأصول الإجمالية لـ (فيلبس) أكثر من (50) مليار دولار.



قصة نجاح (فيليبس) المستمرة حتى الآن يمكن اختصارها في

كلمةُ السر

استهدف كل فكرة جديدة
بالرعاية والتنفيذ الجيد والتسويق المناسب..
وستحصد نجاحاً سريعاً أكثر مما تتوقع!



المليارات ستجِدُها في أكيـاسِ القمامة

ربمـا يعتبـــر (هـاري ويـن) مـن أشهـــر رجـال الأعمـال الـذي يضـــرب بهم المثـــل فـي الصعـــود من الثـرى إلـى الثريـا.. وربما أشـهرهم علـى الإطلاق بـلا مبالغـة.

منـذ أن جـاء إلـى الدنيـــا سـنة (1937) م، وهـو نمـوذج مجسـد للمشـاكل.. مشـاكل فـي الدراسـة، مشـاكل مـع أفـراد عائلتـه، مشـاغبات، عـدم التميـــز فـي أي شـــيء تقريبـا.

لذلـك.. عندمـا حصلـت والدتـه علـى الطـلاق مـن أبيـه، اضطـــر وهـو فـي عمـر الـ (15) أن يعمـل كسـائق سـيارات وعامـل فـي محطـات الوقـود، ويتـرك تعليمـه؛ حتـى التحـق بالجيش لمـدة عـام، ثـم خـرج منـه وتـزوج وبـدأ رحلـة البحـث عـن عمل.

كان مـن بيـن الأعمـال التـي شـغلها، أنـه كان مسـؤولا عـن جلـب عمـلاء جـدد لشـركة (جمـع قمامـة)، وأن يـدور بنفسـه علـى الشـركات بسـيارات نقل القمامـة ليقنعهـم بجـودة أعمـال الشـركة.

ومـع مـرور الوقـت، بـدأ جامـع القمـــامة التفكيـــر فـي أنـه ربمـا يسـتطيع أن يبـدأ شـركة فـي هـذا المجـال، فتمكـن مـن شـراء سـيارة جمـع قمامـة مسـتعملة بعـد أن اقتـــرض مبلغـا من حمـــاه.

وبدأت الرحلة..

كان (هاري) مشهورا بكل أنواع المشاغبات، إلا أنه في تلك الفترة اشتهر بالعمل بجدية مذهلة، بدءاً من الاستيقاظ الساعة الثانية صباحا ليقود سيارة القمامة بنفسه حتى الظهيرة.. ينتهي.. فيستبدل ملابسه، ويذهب -بنفسه- إلى سكان الحي ليقنعهم بالتعامل مع شركته، حتى حاز على إعجاب السكان، وبدأوا بالتعامل معه.. فقرر شراء سيارة ثانية، ثم ثالثة ورابعة.

وبمرور الوقت، كان قريب (هاري) هو الآخر يدير شركة جمع قمامة جيدة، فقرر الاثنان دمج الشركتين، ثم طرحا أسهمهما في البورصة، وهي الخطوة التي ساهمت في انتعاش الشركة.
انتهج (هاري) مبدأ سياسة شراء الشركات الصغيرة بعد ذلك، فلم يمر عام واحد حتى استولى على (133) شركة جمع قمامة صغيرة!

مرت عشر سنوات، فكانت العوائد الاجمالية تزيد عن (82) مليون دولار، ويعمل بها (60) ألف عامل، وتخدم (600) ألف عميل!

بعد مرور عدة سنوات، أقدم (هاري)الذي أصبح ثرياً على الاستقالة من شركته، ليجرّب أشياء أخرى مجنونة، قام بجمع أموال من مساهمين ومستثمرين، واشترى شركة فيديو (وهو النشاط الذي كان الأكثر رواجا في الثمانينيات)، تسمى (بلوكباستر) تتألف من (8) محلات منتشرة في (شيكاغو).. بعد مرور عامين، طرح (هاري) المحلات في البورصة، فتضاعفت سلسلة المحلات إلى (19) محل فيديو.. ثم بعد عدة سنوات، بلغ عدد فروعها (3700) فرع في (11) دولة حول العالم، حتى تم بيعها في سنة (1994) بمبلغ رهيب، وصل إلى (8.4) مليار دولار أمريكي!

ثم جاء وقت المغامرة الثالثة الكبرى، لجامع القمامة الذي يبدو أنه تحول من جمع القمامة إلى جمع (الأموال) بحماس ونشاط وذكاء منقطع النظير.

أسس (هاري) سنة (1996) سلسلة وكالة بيع سيارات باسم (Autonation) افتتح لها (370) فرعا في أمريكا، ثم بعدها بقليل بدأ سلسلة فنادق تضم (500) فندقاً، باعها سنة (2004).. وفي طريقه، اشترى (هاري) بعض الأندية الرياضية كذلك، وحقق أرباحا ممتازة من ورائها.

اعتبر (هاري وين) نموذجاً حقيقياً للنجاح المبهر الذي يبدأ من الصفر.. حتى قال عنه أحد العاملين معه أنه أول من يحضر للعمل، وآخر من يعود لبيته، ولم يستخدم أبدا كلمة (أنا).. كل كلامه هو (نحن).

كم تقدر ثروة جامع القمامة؟ حاليا، أكثر من 2,4 مليار دولار.



كلمةُ السر

فكرة أن المليارات لا تأتي إلا من تأسيس شركات النفط, أو بناء مصانع الحديد والصلب.. فكرة واهية تماماً طبعاً.. المليارات ستجدها حولك طوال الوقت, فربما كانت ملقاة أمام باب منزلك!



لا نختــرِعُ العجلة.. نحنُ فقط نطورها ونحصدُ المليارات!

فـي بيروت ولـد (نيقـولا حايك) لوالـد يعمـل طبيـب أسـنان، وأم ذات جنسـية لبنانيـة أمريكيـة.
كانـت ظـروف الأسـرة جيـدة، فانتقلـوا جميعـا إلـى سويسـرا وهـو فـي السـن السـابعة، فأكمـل دراسـته الثانويـة، والتحـق بجامعـة (ليـون) دارسـاً للمجـالات العلميـة.

تخـرج مـن الجامعـة شـاباً عاديـاً، عمـل بالمحاسـبة لسـنوات طويلـة.. إلـى أن قـرر البـدء فـي إطـلاق شـركة استشـارية صغيـرة للمجـالات الهندسـية فـي مدينة (زيــوريخ).
هــذه الشــركة الصغيــرة جعلتــه يرهــن ممتلــكات الأســرة، ويحصــل علــى قــرض بنكــي ليمكنــه العيــش.

بصعوبـة شـديدة نمـت شـركته، وبـدأ يحقـق بعـض النجـاح بتقديم الاستشـارات للشـركات المتوسـطة والكبيـــرة، إلـى أن وصـل صيتهـا لشـركات مميـزة للغايـة، وبنهايـة السبعينـــات استطاع "حـــايك" أن يبنـى اسـما معروفـا فـي أوروبـا، لدرجـة تقديـم استشـارات للحكومـة السويسـرية ذاتهـا، التـي طلبـت منـه إعـداد تقريـر حـول قطــاع (السـاعات) فـي البـلاد، الـذي يعتبـر مـن أهـم مصـــادر الدخـل لسويسـرا.

كانـت صناعـة السـاعات متراجعـة بشـدة خـلال تلـك الفتـرة فـي سويسـرا، أمـام الغـزو اليابانـي بصناعاتـه المتقدمـة، حتـى أن أبطـال صناعـة السـينما العالميـة اعتـادوا الظهـور مرتديـن سـاعات يابانيـة، بعـد تخلـف صناعـة السـاعات السويسـرية العريقـة.

بهـدوء، بـدأ "حايـك" قراراتـه بتكليـف مـن الحكومـة السويسـرية بدمـج شـركتين سويسـريتين، وإنشـاء مجموعـة صناعيـة جديـدة، واشتـرى بنفسـه (51) % مـن المجموعـة الجديـدة، فـي خطـوة جريئـة اعتبـره الكثيـرون مجنونـا بسـبب الإقـدام عليهـا، فـي ظـل انهيـار صناعـة السـاعات السويسـرية. فـي المقابـل، وبعـد استيلائه علـى أكثـر مـن ماركـة سويسـرية عريقـة، بعـد شـرائه (51) % مـن قيمـة المجموعـة، وبـدلاً مـن تخفيـض الأسـعار لتنشـيط حركـة البيـع، قـرر (حايـك) رفـع الأسـعـار مسـتغلا التـراث السويسـري فـي صناعـة السـاعات، والتركيـز علـى كلمـات مثـل (سويسـرية)، (صنـع فـي سويسـرا) أسـفل كل سـاعة، مُظهـراً عراقـة التصنيـع، فـي مقابـل السـاعات اليابانيـة الحديثـة.

وبدأت الساعات السويسـرية تستعيد بريقها في السوق مرة أخرى.. فبـدأ (حايـك) خطـوة جديـدة، وهـي خطوة التطـوير.. اسـتعان (حايـك) بفنيين ومهندسـين لتطويـر السـاعات، واسـتخدام تقنيـات جديـدة للتصنيـع، انطلقـت سـاعة (سـواتش) ودخلـت السـوق العالمـي لتبيـع أكثـر مـن (12) مليـون سـاعة بمنتصـف الثمانينيـات، وكانـت بأناقـة سويـسرية وسـعر مقبـول، حتـى أصبحـت متوافقـة مـع أطقـم الملابـس والأحذيـة.

وفي نهاية الثمانينات، أصبحت ساعة (سواتش) ظاهرة عالمية، الكل يعرفها ويتكلم عنها، ويشتري أكثر من لون وإصدار لها، لتناسب ملابسه وأحذيته.

ولكن (حايك) اللبناني الأصل لم يكتف بما وصل إليه من نجاح، وقرر الخوض في تجربة أخرى.

في التسعينات عمل (حايك) على مشروع (سواتش موبيل) الذي تحالف بمقتضاه مع شركة مرسيدس الألمانية للسيارات، وظهرت أول سيارة (سمارت) صغيرة حول العالم، كنتاج لهذا التحالف.

ومع مطلع الألفية الثالثة، تخلى (حايك) عن منصبه التنفيذي في مجموعة (سواتش) السويسرية لابنه، بعد أن وصلت ثروته إلى حوالي (3,9) مليار دولار، وبعد أن بلغت إيرادات شركة (سواتش) إلى (5) مليارات دولار سنويا.

وفي (2010) توفي (نيقولا حايك) الذي لم يخترع صناعة الساعات السويسرية العريقة؛ ولكن كان له الفضل في بقائها واستمرارها بقوة على مستوى العالم، بعد أن اتهمه الجميع بالجنون والمغامرة غير المحسوبة!

كلمةُ السر

لا داعي لأن تكون عبقريا مخترعا مبتكراً.. فقط قم بتطوير ما تشعر أنه بدأ يتهاوى ويتقادم, وجهز خزائن أموال ضخمة في غرفة مكتبك, ستمتلئ قريبا!



النمور فقط هي التي تقتنِص غُزلان الفُــرص

على الرغم مما يبدو عليه من تميــز فــي صغــره، إلا أن "صـــالح كامل" بـدأ حياتـه بشـكل عـادي تماما، دخل المدرسـة واسـتمر فيها حتـى التعليم الجامعـي.
كـــان الجميع يلاحـظ أنـه مختلـف منذ الطفولـة، فكـــان يصنـع من عظـــام الخـراف المذبـــوحة أدوات للعبـة شـعبية سـعودية قديمـة اسمها "الكبـــوش"، ويبيعهـا لزملائـه مقابل مبالـغ زهيـــدة.

وفـي المتوسـطة والثانويـة كان معروفـا بتحـــرير وإنتـــاج المجلات المدرسـية وبيعهـا والكسـب منهـــا، وشـغل أولَ رئيس لفـــرق الكشـــافة في السعـــودية، الأمـــر الـذي سـاعده كثيـــرا جـدا في التعرف علـى مفاهيم الإدارة والأفكـــار. فـي هـذه الفتـرة بـدأ عشـقه الحقيقـي للتجـــارة، حتـى أنـه سافـــر إلـى لبنـــان واشتـــرى بـذلات الكشـافة والصافـرات والسكـــاكين، وعـاد بهـا إلـى المملكـة، وكان يضعهـا فـي سيارته الصغيـرة ويـدور بهـا علـى المـدارس لبيعهـــا!

عندمـا جـاءت المرحلـة الجامعيـة، قـام "صالـح كـــامل" باستكمـــال مغامراتـه التجاريـة، فاسـتأجر محـلاً صغيراً قريباً مـن الجامعة لطباعة وبيع المذكـــرات الدراسـية الخاصـة بالطلبـة.. حتـى عندمـا تخـرج مـن الجامعـة، كان يعمـل فـي الصبـاح فـي القطـاع الحكومـي، ومسـاء يعمـل فـي مطبعتـه الصغيـــرة. انتهـى مـن فكـرة المطبعـة، فبـدأ عمـلا آخـر وهـو افتتـــاح المطابـخ، حيـث

افتتح مطبخا أسماه (مطبخ الملز الشرقي) بالاستعانة بطباخ ماهر يعرفه، استغل معرفته به فوراً للعمل في هذا المشروع، فتوزعت أعماله أكثر ما بين الوظيفة الصباحية، والمطبعة والمطبخ مساء.
ثم بدأ ينظر إلى مشروعات أعلى وأكثر قيمة، سواء في رأس مالها أو في أرباحها.

خلال انخراطه في هذه المشروعات الصغيرة، استطاع "صالح كامل" جمع حوالي (300) ألف ريال، وبدلا من إنفاقه على نفسه، وتأمين نفسه ماليا إلى جانب الوظيفة الآمنة التي يعمل بها، قرر دخول المناقصة التي طرحتها الحكومة السعودية وقتها لنقل البريد الداخلي. فقام بعمل مشروع (البريد الطواف) برأس مال قدره (300) ألف ريال، واشترى (30) سيارة (تويوتا جيب) – كانت تباع وقتها بحوالي (12) ألف ريال - واستعد للعمل..

كان استعداده للعمل شديد الدقة، حيث قام بنفسه بالطواف على كافة المدن والقرى السعودية، ووضع قياسا محددا لكل المناطق، بحيث أصبح قادرا على تحديد كمية الوقود التي تحتاجها كل سيارة للوصول إلى هدفها! وبدأ المشروع، ونجح نجاحا باهرا، واستمر (15) عاما!
ثم جاءت المحطة الكبرى بالنسبة لـ "صالح كامل"، حيث بدأ في الثمانينيات بتأسيس مجموعة (دَلَّة البركة) التي تتنوع أعمالها في الاستثمارات الإعلامية والسياحية والبنكية والعقارية، واعتبرت من أشهر شركات الاستثمار في جدة وأسرعها نموا، حقق من ورائها "صالح كامل" أرباحاً هائلة لعقود مميزة أبرمها مع الحكومة السعودية،

مثل حصوله على عقد إنشاء مدرسة الدفاع الجوي في جدة بمبلغ (15) مليون دولار فقط، منافسا لشركة أمريكية طلبت مبلغ (155) مليون دولار.. وغيرها من المشروعات الكبرى.

وفي التسعينيات، لمع اسم مجموعة شركات "صالح كامل" بشدة، مع تأسيس لشبكة راديو وتلفزيون العرب (ART)، التي كان معروفا عنها تقديم أفضل البرامج وأكثرها تميزاً، مع انطلاق القنوات الفضائية في العالم العربي، والتي ساهمت في نقلة هائلة في نوعية الإعلام العربي، خصوصا في فترة التسعينيات.

واليوم، يترأس الشيخ "صالح كامل" رئاسة الإدارة لعدد كبير من الشركات السعودية والإقليمية والعالمية، ومساهم في العشرات من المشروعات التنموية والخيرية، ويعتبر من ضمن أثرى أثرياء العرب، ومن ضمن أقوى (50) شخصية عربية لسنوات طويلة.

كلمةُ السر

بدأ كل هذه الإمبراطورية المالية منذ أن كان شبلاً في الكشافة, ومهتما بالتجارة, ولماحاً للفرص, والأهم لم يركن إلى (أمان) الوظيفة التي كان من الممكن أن يقضي فيها عمره كله.



اصطيادُ الصفَقات.. الخطوة الأُولى لبناءِ الإمبراطوريات

عندما رحل الوالد سنة (1962) م، ترك وراءه (12) ابناً يحتاجون إلى الرعاية؛ وجدوا أنفسهم بلا أب، في مواجهة حياة قاسية مجهولة، لا يعرفون ماذا يفعلون تجاهها للسباحة فيها.
انتقلت المسؤولية – كتداعٍ طبيعي– إلى الأخ الأكبر "محمد" ليواجه العبء كله ويتحمل الرسالة.

ومضت الأيام، إلى أن جاء الوقت الذي عمَّ فيه يقين عام بين أفراد الأسرة بضرورة إنشاء مشروع ما.. يضمن بقاءهم جميعا في سفينة واحدة قوية متماسكة، ويعينهم جميعا على الحياة.
قدحت شرارة فكرة ما بين الإخوة وخالهم، فنهضوا جميعاً لتأسيس ورشة لصناعة (الألومنيوم)، بإدارة أحد الإخوة "أحمد" لتولي أمور هذه الورشة.

وبعد فترة.. تلبدت سماء الشراكة بالغيوم، وقرر الخال إنهاء الشراكة بينه وبين الإخوة، وخيرهم مابين أخذ المصنع (الورشة) التي تم إنشاؤها، أو الحصول على قطعة أرض صغيرة كانوا قد اشتروها مشاركة بينهم وبينه.

ورغم صعوبة الاختيار، إلا أن قرار الاخوة كان استراتيجياً: المصنع؛ لتكون الصناعة قدرهم ومصيرهم في الحياة.

كانت هذه بدايات قصة كفاح أسرة "الزامل"...
ومع مرور الوقت، بدأ المصنع يدر أرباحاً جيدة، ومن ثم جرى التوسع بشراء الآلات، وإنشاء الأبنية المساعدة، بتعاون مستمر بين الإخوة في إدارته وتطويره، تزامنا مع انطلاقة المملكة العربية السعودية الاقتصادية الكبيرة، وتحسن الأداء الاقتصادي، فجاء التوقيت لعمل مغامرة أخرى، ودراسة مشروع أكبر.

اتجه تفكير الإخوة "الزامل" لإنشاء مصنع مكيفات، باعتبار أن جو المملكة شديد الحرارة أغلب أوقات العام، وكانت تكنولوجيا التكييف بدأت تنتعش في تلك الفترة، وبدأ العالم يتلألأ بالأسماء اللامعة في هذه الصناعة، فطرقوا الأبواب المحلية والعالمية طلباً لمساعدتهم في إنشاء مصنع للمكيفات، إلا أنهم فوجئوا بالرفض من الجميع!

صممت مجموعة "الزامل" على الدخول في هذا المجال، وظلوا بلا يأس يطرقون أبواب الشركات المتخصصة طلبا للتعاون، حتى ردت عليهم شركة أمريكية صغيرة اسمها (فريدريك) تقع في ولاية (تكساس)، لم يسمع عنها أحد على الإطلاق وقتها، ولم تعمل أبداً في منطقة الخليج.
قبلت (فريدريك) طلب الإخوة "الزامل"، ومنحتهم حق استخدام اسمها وتقنياتها الفنية لإنتاج أول وحدة تكييف يتم صناعتها داخل السعودية، مقابل الحصول على (7) دولارات عن كل وحدة تكييف يتم إنتاجها.

وفـي العـام (1974)، ظـهـر للسـوق السعــودي أول مكيـف محلـي يتـم إنتاجـه فــي المملكــة، بطاقـة إنتـــاجية شـديدة التواضـع لـم تـزد عـن (40) مكيفـا باليـوم!

أمـا الآن، وبعـد مـــرور عشـــرات السـنين، أنتـج مصنـع "الزامـل" ملاييـن الوحـدات مـن أجهـزة التكييـــف، يتـم توزيعهـا علـى أكثـر مـن (40) دولـة حـول العالـم.

ثـم عـــادت الأفكـــار تداعـب خيـــال الإخـوة مـرة أخـرى بفكـرة جديـدة فـي منتصـف السبعيـنيات، وهـي إنشـــاء مصنـع صغيـر للحديـد والصلـب بطاقـة لا تتجـــاوز (1500) طـن شهـــريا، وتـم الاتفـاق – مـرة أخرى – مع شـركة أمريكيـة صغيـرة غيـر معـــروفة تدعـى (سـوليه) للمشـــاركة الفنيـة والتقنيـة فــي إقامة المصنـــع.

اليـوم، تنتـج حديـد "الزامـل" أكثـر مـن نصـف مليـون طـن متـــري سـنوياً، وتصـل منتجـــاتها لأكثـر مـن (90) دولـة، ولديهـا فـروع فـي مصـــر وفيتنـام والنمســا وإيطـــاليـا.
ووصـل إجمالــي الإيـرادات التــي تحققهــا مجموعـة الزامـل أكثـر مـن (5) مليـارات ريال سعـــودي سـنويا.

البداية كانت صعبـــة، والمستقبل كان مخيفـــا، وعدد الإخوة كبيـــر، وساعتها كان لابد من التركيـــز على تثبيت الأقدام في صناعة (الألومنيـــوم) لضمـــان حجـــز مكـــان في السـوق، ثم التوسـع الذكـــي في صنـــاعات يحتاجها بشـدة

السوق المحلي السعودي (مكيفات الهواء) من خلال صفقة مع شركة صغيرة هامشية في أقصى بقاع الأرض، ثم التوسع الهائل في مجالات الصناعة بكافة أنواعها.



كلمةُ السر

بناء الثروات هو في الأساس اصطياد صفقات.. ثم النمو.. ثم اصطياد صفقات أخرى.. ثم النمو.. وهكذا.. إلى حين التحول إلى كيان عملاق.



آلُ فَايد.. والاستفَــادة من كُلِّ خطــوة!

لأسرة شديدة البســاطة، ولد "محمد" في مدينة الإسكنــدرية بمنطقة رأس التين الشعبيــة، لرب أسرة يعمل مدرساً للغة العربية.

منذ صغــره، عمل "محمد" في أعمال شديدة التواضع والبساطة، حيث قام ببعض الأعمال في ميناء الإسكندرية كعــامل بسيط، منهــا رفع البضــائع القادمة من السفن، وعتــال، ومهن يدوية أخرى شديدة البساطة.

سافر محمد إلى المملكة العربية السعــودية، وبدأ في العمل في تجارة بيع ماكينات الحيــاكة، إلى أن قابل أحد رجال الأعمال السعوديين الذي لاحظ مهارته، فمنحــه وظيفة جيدة في تجــارة التصديــر في المملكة.

ثم عــاد إلى مصــر بعد أن استطــاع تكوين مبلغ مالي جيد.

في الخمسينيــات والستينيات، وبسبب حبه الشديد وذكــرياته في العمل بالمينـــاء، وطبيعة تكوينــه الســـاحلية الإسكندرانية، قرر "محمد" عمل شركة صغيرة في تجــارة الشحــن، وبدأ بالفعــل في تحقيق نجــاحات مذهلة، وشراء سفينتي شحـــن للبضائع، إلا أن كل أحلامه تبددت عندما اتخذت السلطات المصرية قرارات التأميم، وصودرت ممتلكـــاته.

في هذا التوقيت، توجه محمد الذي بدأ يعــرف لقبه بــ "محمد الفايد" إلى دولة الإمارات العربية المتحدة، وقتئذ كانت صحـــراء قاحلة، لدرجـــة أن الشيخ كان يقــابل الزائرين بنفسه.

فلاحظ الشيخ زايد –رحمه الله– أن "محمد الفايد" على قدرة كبيرة من العلاقات العامة، وتشع من عينيه معالم الذكاء –وربما المكر كذلك- فأخبره إن كان يستطيع أن يقوم بعلاقاته بجذب المستثمرين العالميين لبناء ميناء في مدينة دبي، يستقبل من خلاله البضائع وحركة النقل العالمية.

فورا.. لم يضع "الفايد" الفرصة، وتوجه إلى بريطانيا، واستطاع أن يجلب شركة بريطانية كبرى أشرفت على بناء ميناء دبي، وحصل مقابل ذلك على عمولة ضخمة، مما حدا بالشيخ أن يوكل إليه مهمة أخرى، وهي أن يجلب له شركة للبحث عن البترول في بلاده بشكل مكثف، فنجح الفايد مرة أخرى في جلب شركة ألمانية ضخمة للبحث عن البترول، وحصل هو بموجبها على نسبة أرباح عاليةٍ جداً.

استطاع "الفايد" تحقيق ثروة سريعة للغاية عوضته عن تفكيك شركته في مصر، فبدأ يصل بذكاء بالغ إلى مناصب مسؤولين كبار حول العالم، منهم سلطان بروناي.
وبدأ في نقل نشاطه من "دبي" إلى "بريطانيا"، وهناك اشترى عددا من الفنادق بدأها بشراء فندق (دورشستر)، ثم فندق (ريتز) الفخم في باريس، وحتى قصر دوق (وندسور) في باريس اشتراه أيضا، وتودد بشدة إلى الأسرة المالكة في بريطانيا.

وفي العام (1983) م، فوجئ العالم بإعلان الفايد شراءه لسلسلة محلات (هارودز)، أحد أعرق المحلات التجارية البريطانية، والتي قام ببيعها لشركة قطر القابضة سنة (2010) بمبلغ (1.7) مليار يورو.

كما اشترى "الفايد" أيضا نادي (فولهام) الإنجليزي العريق الذي يحجز مكانه الدائم في الدوري الإنجليزي الممتاز، فضلا عن مجموعة ممتلكات ضخمة حول العالم، ومنتجعات، وقصور أثرية وقلاع تاريخية.

وعلى الرغم من مأساة "الفايد" المؤلمة التي تمثلت في مصرع ابنه "عماد الفايد" في سيارة مع الأميرة "ديانا" في الحادث الشهير في منتصف التسعينات، وصراعه المرير مع الأسرة المالكة في بريطانيا، إلا أنه يعتبر أيقونة عالمية للتميز العصامي من تحت الصفر، حتى بلغت ثروته عام (2010) أكثر من ملياري دولار، ليحجز مكانه في قائمة أغنى أغنياء العالم بشكل مستمر.

البدايات المتواضعة تؤدي حتما إلى نهايات عظيمة، فقط إذا كان صاحبها يملك العقل والإرادة.. وربما الدهاء كذلك!

كلمةُ السر

الحياة لعبة شطرنج.. قبل أن تتحرك في أي مربع، يجب أن تعرف أين تذهب؟ ولماذا؟ وماذا يمكنك أن تقدم؟ والأهم: ما هي الفرص التي ستتوافر لك في كل مربع تتحرك إليه؟!



فَلْنوَفِّر للناسِ الشيءَ غَيرِ الموجودِ

عندما انتهى الشاب الهندي (فيصل كوتيكولون) مِن دراسته الهندسية في الولايات المتحدة، كَانَ مِن الطبيعي أن يحصل على عقد عَمل جيد في دولة الإمارات العربية المتحدة، مدينة دبي تحديداً، في مُنْتَصَف التّسعينات، تقديراً لكفاءته والحصول على شهادة مميزة مِن إحدى الجامعات الأَمْرِيْكِيَّة الكبرى.

والحقيقة أنه أحبّ المكان جداً، وقَرَّرَ أنه سيستمر في "دبي" بدلاً مِن البحث عَن عروض عَمل أفضل في الهند أو الولايات المتحدة، على الرغْمَ أن الإعمار في دبي لم يكن بنَفْس الصورة الخيالية الموجودة حالياً.

وفي فندق صَغِيْر في دبي أقام فيصل لمدة أسبوعين، وبَدَأَ يبحث باهتمام بالغ عَن مقدرات هذا البلد ومميزاته، والأنشطة المقامة في الدولة، حتى أنه اتصل ببعض أصدقائه المهندسين العاملين في دبي، وبَدَأَ يسألهم الكثير مِن الأسئلة حول الصناعات التي تنقص الإمارات، وما الأشياء التي يتم استيرادها مِن الخارج بشكل أساسي؛ وقضي وقتاً طويلاً للبحث في هذه الأمور.

كَانَت إجابات الاصدقاء والخبراء مِن ذوي مهنته، أن العَمَل في الامارات مُربح جداً في قطاع التّجارة، ويقدم طرقاً أفضل وأسهل بكثير مِن العَمَل في الصناعة، إلا أن دراسته الصناعية، واهتمامه البالغ بهَذا المَجَال جعله يقَرَّرَ أن يهتم بقطاع الصِنَاعَة في هذه الدولة الاقْتِصَادِيَّة

المهمـة، خصوصـاً فـي مَجَـال الغـاز والنفـط الـذِي يعتمـد عليهمـا اقْتِصَـاد الإمـارات.

بَـدَأَ "فيصـــل" يجهـز دراسـات سـوقية موسـعة ليتعـرف علـى الفـرص المتاحـة، والثّغـرات التـي مِـن الممكـن أن يدخـل مِـن خلالهـا إلـى الصِنَاعَـة فـي هـذا البلـد، فوجـد أن أغلـب السّبـائك التـي تسـتخدمها شَـرِكَات البتـرول والنفـط العاملـة فـي الإمـارات، والتِـي مِـن الضـروري وجودهـا فـي عمليـات التّصنيـع والإنتـاج، غيـر مصنعـة محليـاً، ويتـم اسـتيرادها مِـن الخـارج. واندهش بشدة مِن هذا الأمـر، وبَدَا له أنه وجد ما يبحث عنه بالفعل.

اسـتغل فيصـل الفرصـة، وأسـس شَـرِكَة صَغِيْـرَة متخصصـة فـي صِنَاعَـة السّـبائك الفولاذيـة الصغيـرة، مثـل الصمَّامـات والمضخـــات، وقـام بحملـة تسـويق ضَخْمَـة لـكُلّ الشَـرِكَات النفطيـة العاملـة فـي الإمـارات، مقدمـاً لهـم السّبـــائك محليـة الصنـــع بأسـعار مناسـبة أفضـل بكثيـــر مِـن المسـتوردة.. فـكان مـن الطبيعـي أن تُقبـل عليـه الشَـرِكَات بلهفـة، والحصـول علـى السّـبائك بأسـرع وقـت ممكـن.

وحقَّـق فيصـــل وشـركته الصَّغِيْـرَة الناشـئة أرباحـاً هَائِلَـة متدفقـة، جعلـت شـركته الصَّغِيْـرَة -التـي بدأهـا بـرأس مـال لا يتجـاوز الــ (5) آلاف دولار- تتحـول إلـى العمـــلاق (KEF)، واحـدة مِـن أهـم شَـرِكَات القطـاع الداخلـي فـي الإمـارات العاملـة فـي البتـرول والتعديـن، والمـورد الأساسـي لأكبـر شَـرِكَات البتـرول فـي المنطقـة مثـل: قطـر للبتـرول، (تيكـو)، نفـط الكويـت، تنميـة نفـط عمـان، وغيرهـا.

كما حصدت الشَرِكَة جوائز عَالَمِيَّة كثيرة، مِن بينها جائزة أفضل شَرِكَة سبائك حول العالم.

كم أصبحت ثَرْوَة الهندي (فيصل كوتيكولون)، بَعْدَ فكرته الذكية في إيجاد الثّغرة المناسبة للسيطرة على وَاحِد مِن أهم مفاصل صِنَاعَة النفط؟

حالياً تجاوزت ثروته النصف مِلْيَار دُوْلار أمريكي على أقل تقدير.



كلمةُ السر

استغراقٌ كامل في المجال الذي يرغب تأسيس عمله به + بحث مكثف عميق عما ينقص السوق + وتقديمه له بأفضل سعر ممكن
= ثروة خيالية في زمن قياسي!



العجلَــةُ تحرِّكُها في البِدَايةِ..
ثُم تدورُ بِمفردها

علـى الرغْـمَ مِـن أنَّ (أمانسـيو أورتيجـا جاونـا)، رجـل الأَعْمَـال الإسـباني، يعتبـــر مِـن أثـرى أثريــاء العالـم، وينافس كُلّ مِـن (بيـل غيتـس) و (كارلـوس غصـن) علـى سلّم صـدارة الثّــروات فـي العالـم، إلا أنـه يتميــز بالغمـوض، وعـدم حـب الظهـــور فـي المناسبات الرسميـــة بشكل مستمر.

نشـأ (أمانسـيو) فـي منطقـة متواضعـة فـي إسـبانيا، لأب يعَمـل موظفـاً فـي السّكة الحديديـة، ثـمَّ انتقلـت الاسـرة لتستقـــر فـي مدينـة (لاكورونيـــا)، التـي رأي فيها الصبـي الصَّغِيْـر ضـرورة العَمَـل بنفسـه لكسـب قـوت يومـه، فبَـدَأَ عامـلاً بسيطـــاً فـي محـال الملابـس المتواجـدة فـي المدينـة.
والحقيقـة أنـــه أحـــب هـذا المَجَــال جــداً، وأَصْبَـحَ خبيـــراً بأنــواع وأقمشـة الملابـــس بشــكل مُذهـل.

وفــي الثّلاثينيــات مِــن عمــــره، بَعْـدَ رِحْلَــة طَوِيْلَـة مِـن العَمَـل فــي هـذا القطـــاع، قَـرَّرَ (أمانسـيو) تأسـيس شَـرِكَة صَغِيْـرَة فـي السّبعينـــات، أطلـق عليهـا (كونفيسـونيس جـوا) لصِنَاعَـة (أرواب الحمـــامات) ومستلزمـــاته.
وبـدأت الشَـرِكَة تحقـق مبيعـات جيـدة لا بـأس بهـا، وإن لـم تكـن مذهلـة أو غيـر طبيعيـة.

وبعدها بعامين.. بَعْدَ تحقيق أرباح جيدة، افتتح أول متجر ملابس لعرض منتجات الشَرِكَة مباشرة في المتجر، وتوسّع في بيع ملابس أُخْرَى مِن شَرِكَات مختلفة، بنظام بيعي وتسويقي شَدِيْد التّميز، اكتسبه مِن خبرته الطَّوِيْلَة في العَمَل في محال مُخْتَلِفَة لبيع الملابس على مدار عمره.

وبدأت المبيعات تتَّخِذ مُنحنى تصاعدي شَدِيْد السّرعة.
فكَانَت الخُطْوَة الثّالثة، أن قَرَّرَ (أمانسيو أورتيجا جاونا) افتتاح سلسلة محال تجارية لبيع الملابس، بالنظام التّسويقي والبيعي المميز الذِي ينتهجه، وهي سلسلة محلات (زارا) العَالَمِيَّة التي نادراً أن تجد أحداً لا يعرفها.

وتدفقت أنهار الأمْوَال بشكل أكبر، فازدادت أحلام رجل الأَعْمَال الإسباني أكثر، وقَرَّرَ بَعْدَ نَجَاح سلسلة المحال التّجارية، بأن يعيد الكرّة ويفتتح شَرِكَة (إنديتكس) العَالَمِيَّة التي تضم مَجْمُوعَة مِن الماركات العَالَمِيَّة في مَجَال الازياء والموضة، مثل: (زارا، وماسيمو دوتّي، أويشو، زارا هوم، كيديز كلاس، تيمبي، ستراديفاريوس، بول آند بير، أوفن وبيرشيكا... إلخ).

بلغ إجمالي الموظفين في هذه الشَرِكَات والمحال المُخْتَلِفَة حوالي (100) أَلْف مُوَظَّف حول العالم.

وفي العَام (2001) طرح (أورتيجا) أسهم شركته العملاقة (إنديتكس) للبورصة، وباع حوالي (40) % مِن أسهمه في الشركة، فارتفعت ثروته بشكل خيالي، تجاوزت الخمسين مِلْيَار دولار، وأَصْبَحَ أغنى

أغنيــاء القــارَّة الأوروبيــة علــى الإطــلاق، وعَلَــى رأس منافســي أثــرى أثريــاء العالــم، والمهيمِــن الأساســي علــى صِنَاعَــة المــاركات العَالَمِيَّــة الفاخــرة مِــن الملابــس والموضــة والأناقــة.

والمثيــر للدهشــة، أن (أورتيجــا) نفســه يميــل لارتــداء الملابــس البســيطة، ويتجنــب ارتــداء ربطـــات العنــق فــي البــذلات الفاخـــــرة، التــي نــادراً مــا يُشــاهَد وهــو يرتديهــا.. كأنــه تخَّصــص فقــط فــي صناعتهــا، وبيعهــا بأفضــل وأفخــر صــورة ممكنــة، واستنكـــف عَــن ارتدائهــا!

كُلّ مــا فعـــله (أورتيجـــا) أنــه تعلّــم لفَتْــرَة طَوِيْلَــة أصــول صِنَاعَــة الملابــس وبيعهـــا، ثــمَّ بَــدَأَ بالتدريــج بافتتــاح شَــرِكَة صغيــرة، ثــمَّ منفــذ بيعــي، ثمَّ التّوســع فــي منافــذ البيــع، ثــمَّ فــي شَــرِكَة أكبـــــر، وهكــذا.
ثمَّ دارت العجلة بمفــردها!



كلمةُ السر

تخصص بشدة في مجال ما لدرجة التشبع المطلق بكُلّ آلياته وأدواته.. ثمَّ ابدأَ أول خطوة.. ستكون مرهقة غالباً.. ثمَّ الثّانية.. ثمَّ استــرح, واجعل عجلة الأموال تدور!



مؤمنٌ أَننِي أَستطيعُ منافَسةَ (ماكدونالدز)!

كأي شاب في مصر، لم يتعدَ عُمرَ الـ (23) عاماً، وأنهى الدراسة في كلية التّجارة جامعة القاهرة، وأنهى خدمته العسكرية في أواخر الثّمانينيات، وجد "محمد مؤمِن" نفسه في نَفْس موقف ملايين الشباب: البحث عَن وظيفة.

وبمجرد عَمله في مكتب محاسبة خاص، شعر بالنفور الشديد، وقَرَّرَ فوراً أن يَبْدَأ عَمله الخاص، بداه بمحل صَغِيْر للمأكولات في مدينة دمياط السّاحلية، محاولاً تقديم وجبات غير معتادة ومميزة، بَعْدَ أن التّقى بطباخ فلسطيني مبدع.

وبعدها.. عقد "محمد مؤمن" العزم أن ينشئ سلسلة مطاعم شهيرة متعددة الفروع في مصر، وهو الأمر الذِي سخر منه الجميع، بَعْدَ أن كَانَت سلاسل المطاعم العَالَمِيَّة مثل (ماكدونالدز) و(كنتاكي) و(بيتزا هت) قد ظهرت في السّوق المصري بالفعل.

باع (محمد مؤمن) سيارته المتواضعة، واشترى سيارة صَغِيْرَة لحمل البضائع والخضروات، وافتتح أول مطعم له باسم (مؤمن) بميزانية قدرها (12) أَلْف جنيه مصري.

ثمَّ افتتح فرعاً آخر في الإسكندرية، ثمَّ مطعم ثالثّ في القاهرة.. بَدَأَ النَّجَاح يظهر في الأفق، فانضم له أخواه الصغيران بالعَمَل والجهد، فكوّنوا معاً (مؤمِن جروب) لمتابعة وإِدَارَة سلسلة المطاعم الناشئة الوليدة.

وبَعْدَ سنوات مِن النَّجَاح السّريع، عانت المَجْمُوعَة مِن مشاكل إدارية وفنية، بغلق أَكْثَر مِن مطعم، ثمَّ إِعَادَة افتتاحه مَرَّة أخرى، مَع تنامي اسم (مؤمن) كعلامة تجارية مهمة في مصر، فقَرَّرَ الإخوة زيادة التّمويل للمطعم باللجوء إلى حلّين يعفيهما مِن أخذ قروض بَنْكية:

الحل الاول: اللجوء إلى نظام (الفرانشايز) وبيع العلامة التّجارية عالمياً للمؤسسات الجادة حول العالم.

الحل الثّاني: افتتاح مَصْنَع لتعبئة اللحوم والخضروات، ليقلل مِن التّكاليف الهَائِلَة مِن شِرَاء المستلزمات الأساسية لعَمل المأكولات في سلسلة المطاعم.

وقد نجح الحلان معاً بأفضل شكُلّ ممكن، فانهالت عروض (الفرانشايز) على (مؤمن)، وظهرت العلامة التّجارية في السّعُودِيَّة والإمارات والكويت وماليزيا.

هذا الضخ المالي، جعل (مؤمن) يتوسع بشكل كَبِيْر جداً في مصر، بحَيْثُ زاد عَن (40) فرعاً، بل وبَدَأَ في الاستحواذ على شَرِكَات أخرى، بضم ست شَرِكَات رئيسية منها شَرِكَة استيراد وتوزيع، ومَصْنَع لحفظ الأطعمة فضلاً عَن استحواذ المَجْمُوعَة على سلسلة مطاعم «بيتزا كينج» ومطاعم «بلانت أفريكا»، وغيرها.

بَدَأَ الفرع الاول لمطعم مؤمِن بـ (8) موظفين تقريباً.

واليوم، سلسلة مطاعم مؤمِن في مصر وحول العالم، يعَمل بها آلاف الموظفين، وتستهدف في مصر وحدها أَكْثَر مِن (10) مِلْيُون عميل، ولديها خطط للتوسع العالمي حول العالم، خارج المحيط العربي والاسلامي.

عندما قَرَّرَ "محمد مؤمن" أن ينافس ماكدونالدز، وكنتاكي، وبيتزا هت، لم يكن يمزح.. وعندما سخر الجميع منه، زاد إصراره على تنفيذ حلمه، إلى أن أَصْبَحَ اسمه علامة تجارية يعرفها العالم العربي كله!



كلمةُ السر

حتى الغرفة المليئة بالعمالقة, يمكن للأقزام أن يجدوا مكاناً لهم فيها.. فقط لو لعبوا بنفْس قوانين العمالقة..
والنتيجة أنهم سيصبحون عمالقة مثلهم في يوم من الأيام!



فَلنفعلهــا.. ولَكن بِطَرِيقةٍ مختلفة

كـم عـدد المدرّسـين حـول العالـم؟ ملاييـن؟ أو رُبّمَـا عشـرات الملاييـن...
ولكـن كـم منهـم أَصْبَـحَ مِـن أصحــاب الملاييـن؟
كَانَ (أنطونـي غريـن) وَاحِـد مِـن بيـن هـذه الملاييـن التـي تعَمـل فـي مَجَـال التّدريـس.

ولكنـه، ولطبيعتـه المتمـــردة، ولفكـــره المتقد، قَـرَّرَ أن يحـوّل مهنتـه التـي يحبهـا جـداً إلـى طريقـة أُخْـرَى مُخْتَلِفَـة مِـن الأسـاليب الجديـدة فـي التّعلـم، واسـتخدام الإِنْتَرْنِـت كوسـيلة لذلـك، وتطويـر مسـتوى الطـلاب، إلـى جانـب زيـادة دخلـه المـادي.

كان (غريـن) أسـتاذاً بارعـاً، مميـزاً، يعـرف دقائـق نظـام التّعليـم الأمريكي.. لذلـك، اسـتغل مهاراتـه في تقديـم (كورسـات) تدريبية شَـدِيْدَة التّميـز لطلاب الثّانويـة الذيـن يرغبـون للتقديـم لأفضـل الكليـات والجامعـات الأَمْرِيْكِيَّـة مثـل (سـتانفورد) و(كامبريـدج)، ويمنحهـم دورات مكثفـــة لتجـــاوز الاختبـارات التّأهيليـة، التـي تكـون –فـي معظـم الأحيـان- شَـدِيْدَة التّعقيـد والصعوبـة.

ما الأدوات التي كَانَت متاحة لـ (غرين) وقت بدء تنفيذ الفكـرة؟
كمبيـوتر شخصـي، ووصلـة انتــرنت!
بَـدَأَ (غريـن) يمنـح مقررات وأسـاليبه المميـــزة ومعرفتـه العميقـة باختبـارات القبـول فـي الجامعـات الأَمْرِيْكِيَّـة للطلبـة (أونلايـن) مقابـل مبالـغ ماديـة بـدأت

معقــولة، ثـمَّ ازدادت مَـع ازديـاد شهــرته وكفــاءته، مَـع قـدرة تلاميـذه علـى عبــور أغلـب الاختبـارات، مثـل اختبـار (PSAT) وغيرهـا مِـن الاختبارات الضروريـة للالتحـاق بالجامعـات الأمريكيـة، وامتـدّ نشــاطه لمنـح دوراتـه التّدريبيـة للطـلاب الأجانـب والوافديـن كذلـك.

وصـل الإقبــال علـى (أنطونـي غريـن) لكفاءتـه وشـهرته فـي تأهيـل الطـلاب وتنميـة مهارتهـم ليصبحـوا مؤهليـن للالتحـاق بأفضـل الكليـات، لدرجـة أنـه رفـع أجــره إلـى (1000) دولار مقابـل السّـاعة الواحـدة، وهـو رقـم كَبِيْـر للغايــة يوضـّح مـدى شُـهْرَة الرَّجُـل وكفاءتـه.

لـم يؤسِّس شـركة، أو يشـتري مصنعـاً، أو ينشـئ موقعــاً للتجـارة الإِلِكْتِرُونِيـة.. فقـط أحـبّ مهنتـه جـداً، وأجادها بشـكل مميـــز، وقـدّم خبراتـه كلهـا باستهـــداف شَـيْء معيـن يحتاجـه أغلـب طـلاب الثّانويـة للالتحـاق بالكليـات الكبــرى فـي الولايـات المتحـدة، فجنـى الأربـــاح التـي تقدر بأَلْـف دُوْلار في السّـاعة الواحدة. واستمـــر فـي مزاولـة مهنتـــه التـي كَانَ يحبها ومازال، دون أن يضطـــر لأن يتـــركها لتأسـيس عَمـل جديد!



كلمةُ السر

الثَّروة لا تعني أبداً ضــرورة إطلاق شركة, أو مؤَسسة عملاقة..
الثَّروة ربما تأتي من عملك الاعتيــادي, ولكــن فقط بأسلوب مختلف.



أَينَ اختفَـــت الأَحذية؟!

كان (نيك سوينمـــورن) يسيـــر كعادته في إحدى شوارع ولاية (سان فرانسيسكو)، فـي العَـام (1999) بيـن المحـال التّجارية بغرض شِـرَاء حذاء مناسـب.
ظـل يبحـث عمـا يريـده بـلا جـدوى، ولـم يجـد الحـذاء المطلـوب إلا فـي إحـدى المحـال.. ولكنـه لـم يكـن متوفـراً باللـون الـذِي يرغبـه! استمـــرَّ فـي التّسـوّق فوجـد الحـذاء المطلـوب فـي متجـر آخـر، ولكـــن بمقـــاس ضيـق!

عـاد (نيـك) إلـى منزلـه وداخلـه شعـــور بالإحبـاط، تحـول إلى شـعور بالغضب مِـن سـخافة هـذا الموقـف، بـأن يغـادر منزلـه بحثـاً عَـن شِـرَاء شَـيْء مـا سـيدفع ثمنـه مِـن جيبـه، ومَـع ذلـك لا يجـد أي شَـيْء مناسـب لمـا يريـده.
ثـمَّ تحـول الحنـق إلـى سـؤال قفـز فـي ذهنـه فـوراً: لمــاذا لا يتـم عـرض المنتجـات بكافـة تفاصيلهـا علـى شـبكة الإنْتَرْنِـت (التــي لم تكن ذائعة الصيـــت كثيـراً مثـل اليـوم)؟ كـــان هـذا الحـذاء تحديـداً هـو السّـــر الـذِي انقلبـت حَيَـاة (نيـك سوينمـــورن) بسـببه رأسـاً علـى عقـــب.
قَـرَّرَ (نيـك) أن يدخـل مَجَـال العَمَـل الرقمـي، وافتتـــاح متجـــر لبيـع الأحذيـة عبـر الإنتـــرنت، إلـى جانـب إضافـات أُخْـرَى كالملابـس وبعـض السّلـــع، فعـــرض الفِكْـرَة علـى صديقـه (تونـي شـي)، وقـررا معـاً إطلاق الموقع باسم (shoesite.com)، ثـمَّ تحويـل الاسـم إلـى (Zappos.com) التي تعنـــي (أحذيـة) باللهجـــات اللاتينيـة الإسـبانية المنتشـــرة فـي الولايـات المتحدة.
وكَانَت النتائج مذهلة..

فبَعْدَ عام وَاحِد فقط، حقَّق موقع (زابوس) أرباحاً تجاوزت المِلْيُون و(600) أَلْف دولار.. وارتفعت الأرباح بشكل هَائِل ومذهل مَع تزايد خدمات الموقع، ودعم الانترنت، وكثافة المستخدمين والعملاء في الولايات المتحدة.. ثمَّ شهد العَام (2009) استحواذ شَرِكَة أمازون العملاقة على شَرِكَة (زابوس) بصفقة تقدر بحوالي مِلْيَار و(200) مِلْيُون دولار..

فقط مشوار للبحث عَن حذاء، ألهم عقلاً نشطاً بِفِكْرَة جبارة أطلقها مباشرة، بتصميم موقع بسيط مريح يبْعِدَ الضيق والملل والضجر عَن المستخدم العادي.. يركز على جزئية استرجاع المنتج.. يقدم كافة المقاسات والأسعار والألوان.. يقدم المنتجات مجاناً للمنازل..
كُلّ ما كان يتمناه (نيك) كعميل وهو في جولة التّسوّق لشِرَاء حذائه، قام بتطبيقه حرفياً في متجره الإِلِكْتْرُونِي.. فكَانَت النتيجة مليارات مِن الدولارات خلال (10) سنوات فقط!

كلمةُ السر

ركز في التفاصيل الصغيرة.. في شعورك بالإرهاق عندما تضطر للنزول للتسوق, أو شعورك بالضجر عندَ البحث عن منتج ما.. ثمَّ فكّر, كيف أرحم نفسي من هذه المشقة, وأرحم الناس معي؟ ثمَّ سوقِّ فكرتك, واجلس راضياً عن ملياراتك, وعن مساهمتك لرفع المشقة عن الناس في نفْس الوقت!



النملَةُ تهـزِمُ الفيــلَ أَحيـاناً

كَانَـت (لـورا فريـز) تعانـي فـي تلـك الأيـام مِـن مـأزق حقيقـي، مَـع افتتــاحها لمشـــروعها الصغيـــر، فـي تلـك الضاحيـة مِـن ضواحـي إحـدى مـدن ولايـة (أوهايــو) الأمريكيـة، الـذِي يتمثـل فـي كوفـي شـوب صَغِيْـر هـادئ، يستضيــف الزبـــائن ويقـدم لهـم مشـــروبات سـاخنة لذيـذة وعادية، ولقضـــاء وقتهـم بالطريقـة المعتـــادة كأغلـب (الكافيهـات).

ورغْمَ الأربــاح الضئيلـة التـي كَانَـت تأتيهـا مِن وراء مشـــروعها الصغيـــر، إلا أنهـا لـم تتذمـــر، ولـم تشـعر بالضيـق إلـى الحـد الـذِي شـعرت بـه عندمـا وقعـت الوقعـة أَمَـامَ محلهـا الصغيـر.

جـاء الكابـوس الحقيقـي ليهـدد مشـروعها، ممثـلاً فـي افتتــاح مقهـى (ستـــار بكـس) العمـلاق العالمـي الضخـم، أَمَـامَ محلهـــا الصَّغِيْـر مباشـــرة.. أكبـــر شَـرِكَة عَالَمِيَّـة فـي مَجَـال المشـــروبات، تركـت العالـم كلـه لتفتتـح فرعهـا الأنيـق المميـــز فـي واجهـة محلهـا مباشـــرة!

كَانَـت هـذه الخُطْـوَة هـي بمثابـة انهيار حتمـي لمشـــروعها الصَّغِيْر الـذِي بالكاد يعـود عليهـا ببعـض الربـح، ولـم يكـن أمامهـا فـي هـذه الحالـة سـوى خيارين.

الأول: الاستسـلام للوضـع الحالـي، والاعتـراف الصـادق بعـدم قدرتهـا علـى منافسـة سـتار بكـس لجـذب الزبائـن والعمـلاء بالطبـــع، والانتقـال إلى مكـــان آخـر أَكْثَـر هـدوءاً وبُعـداً عَـن هـذه الماركـة العَالَمِيَّـة العملاقـة.

الخيار الثّاني، هو أن تنافس (ستار بكس)!
تنافس (ستار بكس) بطريقة إبداعية، مَع ضعف إمكانيتها ومواردها، تجعل العميل يفضل الدخول إلى المقهى الخَاص بها، بدلاً مِن التّوجه لمقهى (ستار بكس).

واختارت (لورا فريزر) الحل الثّاني..
وضعت خطة تسويقية ممتازة، تستهدف جذب الزبائن ولكن بطريقة مبتكرة، فهي لا تستهدف الزبون العادي المار في الطريق، بل تستهدف الزبون الدائم.. الذِي يتردد عليها باستمرار.

صنعت لورا بطاقات صَغِيْرَة مكتوب عليها: "لا شَيْء يساوي متعة العميل الدائم"، وعَلَى ظهر البطاقة مميزات هَائِلَة يحصل عليها العملاء الدائمين، مِن تخفيضات، وأشياء طريفة، ومميزات في الجلوس على المقاعد، وطاولات أَكْثَر راحة، بحَيْثُ تكون قد ضمنت تماماً أن كُلّ ما تقدمه للعملاء أفضل بكثير مِن الخدمة الراقية التي يقدمها (ستار بكس)، الذِي يقتصر على مشروبات ساخنة بأسعار مرتفعة ثمَّ الرحيل!
وقامت هي بنفسها بتوزيع هذه البطاقات في كافة أَنْحَاء المدينة، حتى فرغت جميعها، ثمَّ جلست تنتظر فِي صبر.

وكَانَت المفاجأة أن امتلأ مقهاها الصَّغِيْر بالعملاء بشكل كبير، الذين كَانُوا يتوجهون إليه هو بالتحديد، بَعْدَ أن يمروا بلوحة (ستار بكس المُتَلألِئَة ولا يهتمُّون بها، ويقصدون محل صَغِيْر يقدم مشروبات عادية تماماً.

ولكـــنه ـــمَع المشـــروب العـادي– يقدم خدمـــات مميـــزة، وعقلية تســويقية رائـدة، استطـــاعت أن تحافظ علـى المحـل صـامـداً أَمَـامَ وحـــش عمـلاق لديه فـــروع حـول العالـم كلـه!

بل وتنافسه كذلك!



كلمةُ السر

ليس من الضــروري أن تمتلك مليارات الدولارات لتبدأَ مشـــروعاً ناجحـــاً, وسط منافسة شـــرسة لا ترحم ما بين كبار الشركات..
فقط يمكنك بإمكـــانيات بسيطة, وبعض الأفكـــار الإبداعية, أن تحمـي نفسك من الديناصورات العملاقة, وتحجز مكانك بينهم.
بل وربمـــا تنافسهم, وتأكلهم يوماً من الأيام!



المكتبةُ الصغيرة التي لم تعدْ كَذلك

بَعْدَ أن تخرج "محمد العقيل" مِن الثّانوية، التَحَقَ الشّاب النبيه بجامعة الملك فهد للبترول والمعادن وتخرّج منها مهندساً، وحصل على شهادة الماجستير مِن جامعة (بروكلي) الأمريكية، عائداً إلى الرياض مهندساً مميزاً، التحق بمكتب استشارات هندسية كَبِيْر فِي المَمْلَكَة، بالتزامِن مَع الطفرة الاقْتِصَادِيَّة الكَبِيْرَة فِي البلاد.

هنا.. وعَلَى الرغْمَ مِن أمان الوظيفة وشهادته الأكاديمية المميزة، وجد نفسه أَمَامَ (3) خيارات:

الاستمرار فِي مَجَال الهندسة.. أو الدخول فِي قطاع العقارات المزدهر بشدة فِي الخليج.. أو الاستمرار فِي عَمله الحر.

العَمَل الحر المقصود به هنا: هو الاستمرار فِي متابعة "المكتبة الصغيرة" التي أنشاها فِي الملز بالرياض، بمساحتها الصغيرة، والتِي يعَمل فيها عاملان اثنان فقط!

كان هذا هو العَمَل الحر الذِي يقصده، والذِي قَرَّرَ إعطاءه اهتماماً أكبر، ببيع بعض الكتب والمستلزمات الكتابية والمدرسية، وبعض المجلات والصحف، حتى قَرَّرَ أن يفتتح فرع ثانياً..

وثالثّاً.. وفرعاً رابعاً، وانتشر اسم المكتبة الصَّغِيْرَة فِي كافة أَنْحَاء السّعُودِيَّة ... مكتبة (جرير)!

انتشرت المكتبة بشدة فِي السّعُودِيَّة ثمَّ الخليج، ومنها إلى العالم العربي، وبدأت تتوسع بشكل كبير، حتى قَرَّرَ صاحبها "محمد العقيل" إنشاء مَجْمُوعَة كاملة مِن الأَعْمَال تحت اسم جرير، مثل جرير للتسويق ثمَّ جرير للأثاث، ثمَّ جرير للاستثمار، ثمَّ مملكة الطفل، وتأسيس مدارس رياض نجد فِي التّسعينات، وغيرها مِن المَشْرُوعَات التّابعة لـ "جرير".

وفِي بداية الألفية، قَرَّرَ العقيل تتويج اسم "جرير" بشكل فعّال فِي الاقْتِصَاد المحلي، وعلامة تجارية بارزة، فقَرَّرَ بيع (30) % مِن أَسْهُم الشَرِكَة وطرحها للاكتتاب العام، وأُدرجت فِي سوق الأَسْهُم المحلية، وتوسعت المكتبة لتغطي آلاف الكتب التي يتم إنتاجها وترجمتها مِن دور النشر العَالَمِيَّة والعربية.

كَانَت بداية مكتبة جرير فِي محل صَغِيْر وسط "الرياض".. ثمَّ تحوّلت، بأفكار صاحبها وإصراره إلى واحدة مِن أشهر المكتبات العربية على الإطلاق، وقرابة الأربعين فرعاً فِي السّعُودِيَّة بمفردها، ومبيعات سنوية بالملايين، وعدد كَبِيْر مِن الموظفين يتجاوز الـ (1200) مُوَظَّف، بَعْدَ أن بدأت بموظفيْن اثنين فقط!



كلمةُ السر

رغْمَ تخرجه من كلية الهندسة, وقضاء سنوات في دراسة الماجستير, كَانَ من الطبيعي أن يشعـر بعدَ كُلّ هذا الجهد والوَقْت في الدراسة في الداخل والخارج, في هذا التخصص الصعب ـ أنه حتماً سيكمــل مشــواره المهني والأكاديمي في القطــاع الهندسي.

ولكنه لم يفعــل.. وقَررَ الخــوض في مجال الأعمــال, والوصول بمكتبته الصغيرة إلى أكبــر مدى من النجاح والشهرة الإقليمية والعالمية, وتحويلها إلى واحدة من أبــرز مظاهر الثّقافة والرقي في العالم العربي، في وقتنا الحالي.



من تحــتِ الصفــرِ.. بِكَثيــر

عندمــا ينـــوي شــخص مــا البــدء فِــي اقتحـــام عالــم الأعمـــال، وتكــون مشــكلته الأساسـية أنــه لا يملــك رأس المــال.. فهَـذِهِ عقبـة عاديـة يمـــرّ بهــا الجميــع غالبــاً.

وعندمــا ينــوي شــخص مــا دخــول عالــم الريــادة، وتنقصـــه الأدوات، والتخطيـط، والعناصـر، ومقومـات المشـــروع، فهَـذا أيضـــاً شَــيْء عــادي يمـــر بــه البعــض.

أمــا أن يكـون شــخص مــا مديـــون بمبلـغ (200) أَلْـف دولار، ويســتطيـــع ســدادها، ثــمَّ يُحَقِّـق فيمــا بَعْـدَ أرباحــاً هائلــة.. فهَـذا غيـر عــادي طبعــاً، ويحتــاج إلـــى إرادة حديديـــة وعزيمـــة فولاذيــة.

بطــل هــذه القِصَّــة هــو (مايــكُلّ روبيــن) الــذِي بَــدَأَ دخــول عالــم الأَعْمَــال وهــو صبــي فِــي الثّانيــة عشــر مِــن عمــره، ذهــب مَــع أصدقائــه للتزلــج علــى الجليــد، فعـــاد عاشـقاً للفكـــرة، موهومــاً بهــا، وقَـرَّرَ أن يفتتــح فــوراً مَشْـرُوع لبيــع أدوات ومعــدات التّزلــج.

وببطـء، بَـدَأَ يتوسـع فِـي أعمالـه، حتـى حقـق مبيعـات تقتـــرب مــن (25) أَلْـف دولار، كَانَ يصــرف جُلَّهـا علـى التّسـويق، حتـى حدثـت لــه كبـــوة هَائِلَـة فِـي معـدلات الإقبـال علـى التّزلـج، فخســـر بشـكل مُفجـع، وأَصْبَحَ

مديونــاً بمبلــغ (120) أَلْــف دولار.

ومَـع هـذا المـأزق، وكونـه مـازال فِـي السّادسـة عشــرة مِـن عمــره، إلا أنـه أصـر علـى استكمـــال مـا بـدأه، فاقتـــرض مبالـغ أُخْرَى مِـن المـــال حتـى وصلـت ديونـه إلـى (200) ألـف، وعَمـل علـى تنشيط تجــارته بشدة وبشـكل سـريع ومحمـوم، وأخـذ يبحـث عَـن صفقـات سـريعة مميـزة حتـى عثـــر علـى عـرض بشِـرَاء معـدات تزلـج قيمتهــا (200) أَلْـف دولار، ولكنهـا معروضـة بسـعر (17) أَلْـف دُوْلار فقـط، بِسَبَب الكســـاد الكَبِيْـر فِـي هـذه التّجــارة فِـي تلـك الفتـــرة.

وبـلا تـردد.. اسـتغل الفرصـة التـي لـم ولا ولـن تتكـــرر، واشـترى المعدات، ثـمَّ باعهـا فِـي خـلال شهـــر وَاحِـد بمبلـغ (75) أَلْـف دولار، وقـام بتسـديد بعـض ديونـه، والاسـتفادة بالمبلـغ فِـي المزيـد مِـن التّنشـيط لتجـــارته، فبَـدَأَ فِـي بيـع المزيـد مِـن المعـدات الرياضيـة.

هَـذِهِ الدفعـة سـاعدته علـى قـرار مهم، وهـو ضـــرورة شِـرَاء معـدات وأدوات ذات جـودة متوسـطة وأسـعار قليلـة، وبالتالـي بيعهـا بشـكل أسـرع وأَكْثَـر ضمانــاً.. فركـز كُلّ وقتـه ومجهـوده علـى إنَجَـاح خطتـه، وتـرك الدراسـة، حتـى عندمـا وصـل لعمـر الــ (22) عامـاً أطلـق علامتـه التّجـــارية الخاصـة بـه (Yukon)، وسَـدَّدَ كافـة ديـــونه، وبَـدَأَ فِـي تحقيـق الملاييـن كصافِـي للأربـاح.

وفِـي فَتْـرَة التّسعينـــات، قـام (روبيـــن) بتوسـعة أعماله التّجـــارية، وبَـدَأَ فِي شِرَاء حصـص فِـي بعـض الشَـرِكَات الرياضيـة، حتـى وحّـد جميـع محالـه

وشـركاته تحـت مسـمى (جلوبـال سـبورتس)، التـي جعلـت ثــروته تصـل إلـى الــ (2,7) مِلْيَـار دولار، وهـو مـازال فِـي الــ (41) مِـن عمــره.

(مايـكُلّ روبين): وَاحِـد مِـن أشهـــر أغنيـاء العالـم فِـي طريقـة تكوينـه للثَرْوَة مِـن تحـت الصفـــر حرفيـاً، وليـس مِـن الصفـــر كأغلـب روّاد الاعمـال.. بَـدَأَ مديونـاً بمبلـغ خرافِـي بالنسـبة لمراهـق صغيـــر، وانتهـى بـه الحـال مليـارديـراً، ومالـكا لواحـدة مِـن أعظـم الشَـرِكَات الرياضيـة.



الديون والمشاكل والعقبـات تلعب في حياتك دور الكلاب المتوحشة التي تركض وراءك طوال الوقت.. إما أن تستسلم لها فتنهشك.. أو تضطـرك للركـض بسرعات خيـالية لم تكن أنت نفسك تتوقع أنك تستطيع تحقيقها!



التأخيــرُ هو الذي يضطَـركَ للركــضِ

فِـي قريــة صَغِيْـرَة تابعــة لمدينــة نابلــس الفلسطينيـــة، ولــد "محمـود التّــرابي" سَـنَة (1969) م، وسط ظُـرُوْف سياسـية غاية فِـي السّــوء فِـي تلـك الفتــرة.

كأي طفـل عـادي التحـق بالمدرسـة، وأنهـى المدرسـة الابتدائيـة، ثـمَّ الإعداديـة.. ثـمَّ توقـف.. لـم يكمل تعليمـه.

اتَّجـه لمسـاعدة والـده فِـي مَجَـال الزراعـة، وعَمـل معـه بالفعـل لمـدة (5) سـنوات، اكتسـب فيهـا الكثيـر مِـن الصفـات والمهارات فِـي العمل، والعلاقـات العــامة.. إلـى أن اشـتدت عليـه رغبـة التّعلـم مِـن جديـد، فعـاد لإكمـال تعليمـه الثّانـوي، ثـمَّ التحـق بجامعـة القدس لدراسـة إدَارَة الأعمـال، وهـو متأخـــر عَـن أقرانـه حوالـي (5) سـنوات كاملـة.

ثـمَّ بـدأت الرحلـة، بَعْـدَ أن اقتـــرنت خبـرات وصَبـر الزراعـة، بمعطيــات إدَارَة الأَعْمَـال التـي درسـها، فحصـــل علـى مبلـغ مِـن والـده، إلـى جانـب مبلـغ مـادي حصـــل عليـه مِـن عمـــله، وقَـرَّرَ استئجـــار محل صَغِيْـر فِـي مدينـة نابلـس، للتجـــارة فِي قطع الحاسب الآلـــي.

إلا أنـه، وبَعْـدَ مـــرور عـام وَاحِـد، أدرك فـوراً أن نشـاطه التّجـــاري فِـي تجـارة الحاسـوب لـن يكـون مربحـــاً، فحـوّل نشـاطه التّجـاري إلــى

مكتب مقاولات صغير، استطاع مِن خلاله بالفعل الحصول على بعض الأَعْمَال وتنفيذها، والحصول على بعض الأمْوَال المعقولة، لمدة (3) سنوات.

حتى قَرَّرَ أن موعد التّوسع قد جاء، وضرورة افتتاح شَرِكَة خاصة بالمقاولات بمساعدة أخيه "محمد" فِي مُنْتَصَف التّسعينات، وسميت بشَرِكَة "الترابي" للمقاولات.

انهالت الأرباح على شَرِكَة "التّرابي"، فبَدَأَ بالدخول فِي مَشْرُوعَات أخرى، أهمها مَشْرُوع لشَرِكَة اتصالات بمبلغ مِلْيُون دولار، تحت مُسمى (شَرِكَة دورا كوم للاتصالات) التي نفذت الكثير مِن الأَعْمَال والمشروعات، أهمها تنفيذ المرحْلَة الأولى لشبكة جوّال، إلى جانب مساهمتها فِي العديد مِن المَشْرُوعَات بخصوص الهواتف الأرضية.

ومَع تدفق الأرباح مِن الشَرِكَة الثّانية، قام ببيعها وتأسيس شَرِكَة جديد باسم (دورا نت للتكنولوجيا) التي استمرّت فِي أعمال التّقنية حتى اللحظة.

جاء التّحول الكَبِيْر فِي بداية القرن الجديد، عندما أسَّس "الترابي" شَرِكَة (أوراستيل) التي تعَمل فِي كافة مجالات البنى التّحتية، مقاولات واتصالات ومَشْرُوعَات بنائية وغيرها، حققت نجاحات كبيرة.

ثـمَّ بعدهـا بثـلاث سـنوات فقـط أسس مصنـــعاً كبيـــراً لصِنَاعَـة الأثاث والمكـــاتب تحـت مسمى (أوراسـتيل للأثـاث) بالمنطقة الصنـــاعية فِي رام الله.

يعتبـــر ”محمود التّرابي“ الآن مِن أشهـــر رِجَال الأَعْمَال الفلسطينيين، بَـدَأَ حياتـه كتلميذ لـم يكمـل دراسـته، ثـمَّ مزارعـاً بسـيطاً يسـاعد والـده، ثـمَّ أكمـل حياتـه التّعليميـة متأخـراً عَـن أقرانـه بخمـس سـنوات.. ثـمَّ رجل أعمـــال متعدد الشـــركات.



كلمةُ السر

كلما كنتَ متأخراً, كلمـا جاءت الفرصة لكـــي تركـــض مسافات طويلة.. وعندما تقف لتستـــريح ستكتشف أنك تجـــاوزت جميـــع أقـــرانك الذين كًانوا يمشـــون على هونهم.



دعونا نجـرّب أولاً.. ثمَّ ننطَـلق

كُلّ مِـن رأى الشـاب (جـون) بائـع عصيـر الليمـون البـارد فِـي منطقـة (الكابيتـل هيـل) بالعاصمـة واشـنطن، أحبّـه علـى الفـور لابتسـامته الواسـعة، وذوقـه الرفيـع فِـي التّعامـل مَـع النـاس.

وكُلّ مِـن عرفـه لاحـظ عينيـه الذكيتيـن اللتيـن تتأمـلان باهتمـام حشـود النـاس القادميـن علـى واشـنطن، والسّـائرين فِـي الطرقـات، حتـى لاحـظ أن أَكْثَـر المترددين عليـه يشـتكون فِـي مجمـل مناقشـاتهم مِـن مـدى رداءة الغـرف فِـي الفنـادق المجـاورة، والطعـام السّـيئ الـذِي يتـم تقديمـه للزبائـن.

كان يستمَع إلـى هـذه الشـكاوى باهتمـام شـديد، ثـمَّ يـودّع الزبائـن مَـع أكـواب عصيـر الليمـون الطـازج الـذِي يقدمـه، وقـد استقـرّ فِـي رأسـه حلم، وفكـرة.

بَعْدَ مـرور عـدة سـنوات، حصـل علـى مـال كاف ليفتتـح مطعمـاً صغيـراً، يقـدم طعامـاً سـاخناً طازجـاً، والأهـم أنـه يقـدم خدمـة ممتـازة مَـع ابتسـامة واسـعة سـاحـرة يقدمهـا لـكُلّ زبـون، والاسـتعانة بموظفيـن ذوي بشـاشة وحضـور، كَانَ يجلـس هـو نفسـه –جـون– معهـم باعتبـاره أحدهـم وليـس قائدهـم أو مديرهـم المتسـلط.

نَجَـاح المطعـم الصغيـر، جعلـه يفتتـح آخـر.. ثـمَّ مطعـم آخـر.. ثـمَّ سلسـلة مطـاعم، ثـمَّ ذاع صيتـه بشـدة فِـي شـرق الولايـات المتحـدة، حتى صـار كبار الطهـاة يتمنون العَمَل فِي إحدى مطاعمه، لشهـرتها أولاً.. ولتعـامله الحميم

الدافئ مَع العمال والموظفين بشكل يثير الدهشة مِن الكرم واللطف. ثمَّ راوده الحُلْم القديم مِن جديد، وألحَّت عليه الفِكْرَة التي كوّنها عندما كَانَ بائعاً لعصير الليمون..
حان الوَقْت لافتتاح فندق.. فندق يقدم ملاءاتٍ نظيفة، ورائحة عطرة، وطعام ساخن شهي، وخدمة مميزة.. وكَانَت شكاوى الناس مازالت تتردد فِي ذهنه بشدة طوال الوَقْت، حول سوء خدمات الفنادق!

لذلك.. ولأنه عرف سر اللعبة، قَرَّرَ (جون) افتتاح فندقه الصَّغِيْر بشكل تجريبي لمدة (3) أشهر، دعا أهله وجيرانه وأصحابه للمبيت فيه مقابل مبالغ زهيدة للغاية، ولكن بشرط غريب نوعاً ما: ألّا يخرج أي أحد مِن الفندق، إلا بَعْدَ أن يملأ (الكراسة) التي وضعها فِي كُلّ الغرف بملحوظاته، وانتقاداته، والإيجابيات والسّلبيات، وكُلّ ما شعر أنه أعجبه، أو أثار ضيقه!

وبَعْدَ انقضاء الثّلاثة أشهر، افتتح (جون) الفندق، بَعْدَ الاستجابة لكافة الملاحظات التي حصدها فِي الفَتْرَة التّجريبية.
وحقّق الفندق نجاحاً باهراً.

كان اسم الفندق هو (ماريوت)!
أحد أعظم وأفخر سلاسل فنادق العالم الآن على الإطلاق، بدأها بائع العصير المجتهد المبتسم دائماً، الحريص على خدمة عملائه بشدة، لدرجة أنه كَانَ يرتدي مَع الموظفين ملابس الاستقبال، ويعَمل فِي بهو الفندق بشكل عادي كأنه منهم، ويمنح الزبائن المَفَاتِيْح ويساعدهم على حمل الحقائب.

وبَعْدَ عدة سنوات، أصيب (جون) بآلام شديدة، فشخّص له الأطباء فاجعة إصابته بسرطان الغدد الليمفاوية، وأخبروه وهو المبتسم والمجامل دائماً، أن ابتسامته ومجاملاته وإدارته لفندقه لن تستمر أَكْثَر مِن عدة أشهر، سيغادر بعدها الحَيَاة إلى الأبد. وبالفعل، مات (جون ماريوت) ولكن بَعْدَ تشخيص هذا المرض بخمسين عاماً كاملة!

لم يمت.. كما قالوا.. مِن المرض، بل قاوم آلامه بالعمل، والفخر بفنادقه التي تتوسع، وانتهاج فلسفته العظيمة فِي إدخال السّعادة على وجه الجميع والاستماع إلى همومهم.

مات على تلك الحالة الفريدة، التي تميّز بها منذ أن كَانَ بائعاً للعصير فِي إحدى شوارع واشنطن، حتى فارق الحَيَاة وهو صاحب سلسلة واحدة مِن أعظم الفنادق حول العالم!



كلمةُ السر

التجربة, ثمَّ أخذ الرأي الموثوق, انطلاقةٌ مهمة جداً فِي مراحل البدايات.. لأنها ببساطة تعني أنك ستنطلق في بداياتك بمعوقات أقل, وصعوبات يمكن تجاوزها..

فالتجربة تقلل الصدمات عندَ بدء الحركة!



فَلنصنع بعضَ القَهــوةِ الجيدة إِذن!

فِـي أواخـر السّتينــات، ولـدت "سحــر الهاشـمي" فِـي إيــران فِي أسـرة عادية متوسـطة، إلا أن ظُـرُوْف الحـرب (العراقيـة – الإيرانيـة) الطاحنـة، جعلـت عائلتهـا تتخذ قـرار الانتقـال إلـى بريطانيـا، وبـدء حَيَاة جديـدة.
التحقـت الفتــاة بالمدرسـة، واستطــاعت أن تصـل إلــى المرحْلَـة الجامعيـة، وتـدرس الحقـوق فِـي جامعـة (بريسـتول) البريطانيـة العريقـة، ثـمَّ تخرجـت وسـلكت الحَيَـاة الروتينيـة المعتـادة بالعَمَـل فِـي وظيفـة بمجالهـا.

فِـي مُنْتَصَـف التّسـعينات توفِـي والدهـا، وكَانَـت تلـك مِـن أكبـر الصدمـات فِـي حياتهـا لتعلقهـا الشَّـدِيْد بـه، ثـمَّ مضـت الحَيَـاة وذهبـت إلـى الأرجنتيـن وقضـت بهـا خمسـة أشهــر تعلمـت فيهـا اللغـة الإسبــانية، وعـادت إلـى بريطانيــا لتبحـث عَـن وظيفـة جديـدة فلـم تجـد وظيفـة مناسـبة.

سـافرت مَـرَّة أخـرى، ولكـن إلـى أمريـكا هـذه المَـرَّة لقضـاء بعـض الوَقْـت مَـع أخيهـا فِـي نيويـورك بغـرض العطلـة والترفيـه قليـلاً عَـن النفس.. ولكـن هـذه الرِّحْلَـة تحديـداً هـي التـي جعلتهـا تتحـول مِـن فتــاة حقوقيـة عاديـة، إلـى سـيدة أعمـال عظيمـة الأهميـة حـول العالـم!
عندمـا جلسـت "سحــر" فِـي إحـدى المقاهـي العامـة بنيــويورك، وتذوّقـت قهـوة أمريكيـة لذيـذة تحبهـا كثيــراً، ومِـن الصعـب الحصـول عليهـا بسـهولة فِـي بريطانيـا لعـدم توافرهـا، ققـزت فِـي ذهنهـا الفِكْـرَة المبدئيـة.. لمـاذا لا

تقوم تنفيذ هذا المَشْرُوع بنفسها؟

وبالفعل، بدأت فِي إجراءات البحث بخصوص هذه القهوة، وكافة ما تحتاجه منها، حَتَّى جَاءَ موعد عودتها إلى بريطانيا، فقضت أيام طَوِيْلَة تدرس كيفية بدء المَشْرُوعَات والعَمَل بها، وتجولت فِي كافة مقاهي لندن لتجلس فيها وتطلب القهوة لتختبر وجود القهوة اللذيذة التي شربتها فِي الولايات المتحدة، لتقَرَّرَ فِي النهاية حقيقة أنَّ بريطانيا لا يوجد فيها قهوة ذات جودة عالية!

وجاء وقت التّنفيذ..

عرضت "سحر" فكرتها على الكثير مِن جهات التّمويل بحماس، إلا انها قوبلت بالرفض مِن أَكْثَر مِن (19) جهة!

حتى وافقت جهة أخيراً على تمويلها، وهي وزارة الصِنَاعَة البريطانية بمبلغ (75) أَلْف جنيه إسترليني، التي نجحت مِن خلاله بافتتاح أول فرع لها عام (1995).

قدمت مِن خلال الفرع الأول كافة نكهات القهوة، الأَمْرِيْكِيَّة والفرنسية والتركية والعربية وغيرها، واعتمدت على شَرِكَة تسويق مميزة تزيد مِن ربحها، ثمَّ قررت افتتاح ثاني فرع لها فِي العاصمة لندن سَنَة (1997).

ثمَّ قررت تحويل المَشْرُوع لشَرِكَة مساهمة تطرح أسهمها فِي البورصة، جعلها تمتلك أَكْثَر مِن (8,5) مِلْيُون جنيه استرليني، استغلتهم فِي المزيد مِن التّوسع.

وخلال خمس سنوات فقط، توسّعت سلسلة المقاهي التّابعة لـ "سحر الهاشمي" التي أسمتها جمهورية القهوة (Coffee Republic) إلى

أَكْثَر مِن (82) مقهى داخل بريطانيا وحدها، ووظفت الكثير مِن الأيدي العاملة، بمعدل (800) موظف.. (10) موظفين لكُلّ فرع.. حتى وصل الأمر فِي سَنَة (2001) إلى أرباح سنوية تقدر بـ (30) مِلْيُون جنيه استرليني.

ولم تتوقف عَن طموحها للمزيد مِن الأرباح والتميز.
فِي العَام (2003) أطلقت "سحر الهاشمي" كتابها الخَاص بعنوان: الكُلّ يستطيع أن يفعلها: كيف أقمنا جمهورية القهوة مِن على طاولة المطبخ؟ هذا الكتاب حقق مبيعات خيالية فِي بريطانيا ليصل إلى مرتبة الكتاب الأَكْثَر مبيعاً، وقامت بعض الجامعات البريطانية التي تدرس الأعمال، بتدريس هذا الكتاب فِي محاضراتها، وحصلت "الهاشمي" على الكثير مِن الجوائز التّقديرية والألقاب، وانهالت عليها المقابلات الصحفية، وصنفت مِن ضمِن أَكْثَر (100) سيدة تأثيراً فِي المُجْتَمَع البريطاني.

وعَلَى الرغْمَ مِن تنحي "سحر الهاشمي" عَن أعمال إمبراطوريتها للقهوة، إلا أنها وبَعْدَ إصدار كتابها، ثمَّ سلسلة كتب تحفيزية أخرى، عادت إلى مَشْرُوع جديد سمّته (Skinny Candy) فكرته تقديم حلويات (Diet) صحية، قليلة السّعرات الحرارية، طعمها مساوي بالضبط لنَفْس طعم الحلويات العادية.

ونجح المَشْرُوع وحقق أرباحاً جيدة، ولكنه لم يغطّ على نجاحها العظيم فِي تأسيس جمهورية القهوة.
مِن موظفة حقوقية عادية، إلى واحدة مِن أقوى (100) سيدة فِي

بريطـانيـــا، فقط بِسَبَب جلسـة احتسـاء قهـوة علـى إحـدى مقاهي نيـــويورك، جعلـت الفِكْـرَة تقفـــز إلـى ذهنهـا لتتســـاءل: لمــاذا لا أقـوم أنـا بتنفيذهـا؟ "سـحر الهاشـمي": رمـز مهـم جـداً لاقتطـــاف الأفكـــار (العاديـة) وتحويلهـا إلـى واقـع يـدرّ الملاييـن.



كلمةُ السر

الملاحظة الدقيقــة للتفاصيل الصغيــرة.. احتساؤك لكوب قهــوة في إحدى المقــاهي، قد يكـــون هو السبب في بدء مشروع كــامل، يتحول إلى إمبراطُورِية مالية كبيـــرة، مثل إمبراطُورِية «ســحـــر هاشمي»!



سلمـــتْ يمينـك يا (هاينــريش)

ولـد فِـي أســرة كَبِيْـرَة جـداً، فِـي بدايـة القـــرن التّاسـع عشـــر، بمدينـة فرانكفـــورت بألمــانيـــا.

كَانَ ترتيبـه رقـم (11) مِـن أصـل (14) أخ وأخـت، وتوفِـي معظمهـم وهـم صغـــار، وهـو مـا كَانَ شـيئاً معتـاداً فِـي هـذه الفَتْـرَة لكثـرة الأمـراض التـي تصيـب الرضّـع والأولاد الصغار.

اسـمه (هاينـــريش).. اسـم ألمـــاني جـداً كمـا تلاحظـــون، وكَانَـت ملامحـه ألمـــانية جـداً كذلـك، مَـع لمحـة ذَكَاء فِـي عينيـه لا تخطـئها العيـن.

كان أبـوه يمتلـك ورشـة صَغِيْـرَة لتصنيـع الزجـــاج، وورث عَـن أبيـه هـذه المهنـــة، حتـى انتقـل فِـي بدايـة عشـرينياته إلـى سويســرا وحصـل علـى دورة تدريبيـة طبيـة ليعَمـل مسـاعداً فِـي إحـدى الصيدليـات.. إلا أن صُعُوبَـة نطـق اسـمه الألمـــاني، جعلتـه يغيـــر اسـمه إلـى (هنـــري).

انتهـى التّدريـب.. وحصـل علـى شهـــادة، وبَـدَأَ فِـي عَمـل العقاقيـر الطبيـة وبيعهـا.. فجمَـع بعـض المـال، وقَـرَّرَ شِـرَاء مَصْنَـع صَغِيْـر متهالـك، خصصـه لصِنَاعَـة وبيـع زيـت الجـوز والبنـدق.. وكان فِـي بدايـة الثّلاثينيـات وقتهـا.

فِـي هـذه الفتـــرة، لاحـظ (هنـــري) أن نسـبة مـوت الاطفـال الصغـار زادت إلـى حـد كَبِيْـر جـداً، خصوصـاً الذيـن لا تسـتطيع أمهاتهـم أن ترضعهـم، أو

الأمهات اللواتي لديهن مشاكل فِي الرضاعة.. كَانَ متأثراً جداً، خصوصاً بَعْدَ أن رأى بنفسه العديد مِن إخوته يموتون بذات الطريقة.. فبَدَأَ يبحث بنفسه عَن حل لهَذِهِ المشكلة، والتوصل إلى صِنَاعَة (حليب) غنيٍّ بالمواد الغذائية قريب مِن حليب الأم، يمكنه أن ينقذ حَيَاة الاطفال الرضع.

ولكونه مارس الكيمياء والصيدلة، بَدَأَ فِي محاولات لتجفيف الحليب البقري، وخلطه مَع القمح والسّكر، وتوصل لخلطة جديدة مليئة بالمواد الغذائية مِن الحليب المصنّع.. ثمَّ بَدَأَ رِحْلَة البحث عَن تسويقه.

كَانَت أصعب مرِحْلَة هو تسويق هذا المنتج، وسط مجتمَع تعمُّ أغلبه المشاكل فِي التّعليم، ولديهم تخوّف مِن المنتجات غير الطبيعية والمُصنّعة، أو حتى تجاهل لهَذِهِ الصناعات.

إلا أنه.. وللمصادفة البحتة.. استطاع أن ينقذ بهَذا الحليب طفل وُلد حديثاً للجيران كَانَ على وشك الموت، وكَانَت حالته ميؤوسة منها كما رأي الأطباء.

أنقذت وصفة (هنري) حَيَاة الطفل -بإرادة الله- فكَانَت فتحاً مبيناً، وتدفقت طلبات الشِّرَاء على حليبه الصناعي لدرجة أن مصنعه لم يستطع أن يوفر كُلّ الطلبات التي انهمرت عليه بَعْدَ هذه الحادثة.

وعَلَى بوابة المَصْنَع الصغير، تم تصميم شعار الشَرِكَة التي أسسها (هنري)، والتِي أصبحت شهيرة بالحليب المميز التي تقدمه، وكان

الشعـــار (عش عصــافيــر)، كمعــنى مباشـــر لاسم عائلتـه، والاسم الذي تأسسـت بـه شـركته.

شَرِكَة (نستله)!

الشَـرِكَة التــي يستحيـــل ألا يعـــرفها أي شـــخص يعيـش فِـي أي مكـــان علـى كوكـب الأرض اليـوم، لمـدى انتشارهـــا الرهيـــب حـول العالـم فِـي قاراتـه السّبع، والتِـي تنتـج مَجْمُوعَـة مِـن أهـم منتجـــات الحليـب والألبـان والمأكـولات.

كان (هنـــري) علـى معرفـة مؤكـدة أن شـركته ستصـــل إلى الآفاق وسـيكون لهـا مسـتقْبَلَ عظيـــم، حتـى وهـو يبيعهـا عندمـا بلـغ مرِحْلَـة السّـتينيات مِـن عمـــره ـ مقـــابل (مِلْيُـون فرنـك سويســـري)، وهـو المبلـغ الـذِي كَانَ يمثـــل ثَـرْوَة مهولـة وقتئـذ.

وبَعْدَ وفـاة (هنـــري نسلته) عـام (1890)، وبَعْدَ مـــرور أَكْثَـر مِن (120) عامـاً علـى وفاتـه، أصبحـت (نسـتله) لديهـا اليـوم أَكْثَـر مِـن (8500) منتـج غذائـي صحـي، ويقتـــرب عـدد مصانعهـا حـول العالـم مِـن (500) مصنـع، وتبلـغ قيمتهـا السّـــوقية حوالـي (210) مِلْيَـار فرنـك سويسـري، وتحتـل المــركز الأول فِـي البورصــة السّويسـرية، ويعَمـل بهـا حـول العالـم أَكْثَـر مِـن (330) أَلْـف شخـــص!

كـان (هنـــري) إنســانا عاديـاً للغايـة، فقـط تألـم منـذ جَـاءَ إلـى الدنيـا لوفـاة إخوتـه صغـاراً.. وقَـرَّرَ أن يأخـذ خُطْـوَة بنفســـه لدراسـة سـبب وفـاة الاطفال

الرضـع، وصِنَاعَـة حليـب يجمَـع عناصـر غذائيـة مفيـدة للطفـل.. وانطلقـت رِحْلَتَـه فِـي حصـد الثَّـرْوَة والنَّجَـاح والثّـراء..

والأهـم: نـال احتـرام العالـم كلـه، لمسـاهمته فِـي تقديـم المنتجـات الغذائيـة التـي تعـرفها كُلّ دول العالـم بـلا استثنـاء!



كلمةُ السر

كُلّ عمل عظيم في الدنيـا يبدأ بملاحظة أمـر صغيـر,
ثمَّ طرح السؤال: لمـاذا لا يمكن أن أقوم بكذا وكذا, حتى أتحصل على النتيجة كذا؟
ثمَّ التنفيـذ.. ثمَّ حصد المجد والشهرة والثّروة!



سأَجعــلُ ذلك المتحذلق يندمُ طوالَ عمرِه!

كان الإيطـــالي (فيروتشـــو) ــكعـادة الإيطــاليين ــ محبـاً للحَيَـاة مقبـلاً علـى الاستمتـــاع بهـا.

ومِن أَكْثَر الامور التي أحبها فِي حياته، الزراعة والميكـانيكـا!

لذلـك.. كَانَ مِـن الطبيعـي أن يـدرس فِـي معهـد تقنـــي، تخـرّج منـه للعَمـل كميكـــانيكي، أجمَـع الـكُلّ علـى أنـه مبـدع مميـــز.. رغْمَ أنـه مـر فِي بدايـة حياتـه بمشـاكل، تتعلـق بتجنيده فِـي الجيش الإيطالـي إبـان الحـــرب العالمية، جعلتـه يتعثـــر كثيـراً عَن بـدء حياتـه.

وعندما انتهت الحـــرب، عـاد (فيروتشـو) للميكـــانيكـــا ودمجهــــا بالزراعـة، فقَـرَّرَ افتتـــاح ورشـة صَغِيْـرَة لصِنَاعَـة الجـرارات الزراعيـــة؛ لحـــرث الأراضـــي الزراعيـة فِـي بـلاده.

بَـدَأَ (فيروتشـــو) يكـوّن ثَـرْوَة جيـدة مِـن وراء ورشـته الصنـــاعية التـي تقـوم بإنتـــاج الجـرارات، والتِـي وضـع فيهـا خبـــرته كلهـــا فِـي الميكـــانيكا، وكان يطوّرها بشـكل مستمـــر.

أخـذ ينفـق عوائـد نشـاطه علـى الهوايـة التـي يسـتمتع بهـا إلـى حـدِّ العشـق، وهـي شِـرَاء السّـيارات الفاخـــرة والمميـــزة، حتـى أَصْبَـحَ لديه سـيارة مِن كُلّ أنـواع السّـيارات المُصنّعـــة وقتهـا.

وكإجـــراء طبيعـي، كَانَ مِـن العـادي أن يقـوم مهـووس الميكـــانيكا بشِـرَاء

السّيـــارة الأشهـــر والأغلى حول العالم، وهي السّيـــارة (الفيـــراري) الفاخرة والرياضيـة، والتِـي كَانَـت وقتهـا تعانـي مِـن بعـض الأعطـال الميكـــانيكية.

ولأنـه خبير فِـي الميكـانيكـــا، حاول (فيروتشـــو) إصـــلاح أعطـــال سيارته الفيـراري الجديـدة بنفســـه، حَيْـثُ لاحـظ أن العيـب دائمـاً سـببه أسطـــوانة (الدبـريـاج Clutch)، فعـاد إلى عمـال الصيانة التّابعة لفيـراري وأخبـرهم بضـــرورة أن تقوم (فيـــراري) بتصميـم أسطـــوانة (دبـــرياج) أفضـــل لحل المشكـــلة.. وحـاول أن يقنعهـم أن يكـون معهـم –مَـع عمـال الصيانـة– أثنـاء إصلاحهـم للسيـــارة، إلا أنهم رفضـــوا.

فانصـــرف الإيطـــالي حانقـــاً، وجاء بَعْدَ فَتْرَة لاستلام السّيـــارة بَعْدَ صيانتها.. ليكتشـــف أن المشكلة مازالت موجودة!

وقتئـذ.. طلـب (فيروتشـــو) مقابلـة مؤسـس الشَـرِكَة ليطـرح عليـه المشكـــلة، ويطـرح عليـه حلّهـــا مِـن خبـــراته الطَّوِيْلَة فِي تصميم السّيارات وفهمهـــا لها.

وبَعْدَ فَتْـرَة طَوِيْلَـة مهينـة مِـن الانتظـــار، التقـى الاثنـــان ودار بينهمـــا حوار سـاخن ارتفعت فيه الأصـــوات، قام فيه مؤسـس فيـــراري باتهام (فيروتشـــو) بالجهـــل، وأنـه يتكلم فِـي أمـور لا علـم لـه بهـا، وأنـه رجـل لا يفهـم إلا فِـي صِنَاعَـة وقيـادة الجـرارات الصناعيـة التـي يقودهـا المزارعـــون، وأنـه لا يسـتحق أن يقـود سـيارة مثـل (فيـراري) بالأسـاس.

خـــرج (فيـروتشـــو) مِـن هـذا اللقـــاء حانقـــاً غاضبـــاً، وفِـي ذهنـه فِكْـرَة واحـدة فقـط تتـردد بعنـف..

سـأقوم ببنـــاء شَـرِكَة تنـــافس (فيـــراري) فِي السّـوق العالمي، وتقدم سـيارات رياضية مبهـــرة بمشاكل فنيّـــة وأخطـــاء أقل بكثيـــر مِن فيراري.

وبَعْـدَ عـدة أشهـــر، اسـتيقظ سـوق السّـيارات العالمـي علــى اسـم شَـرِكَة جديـدة (إيطـــالية) تحـت اسـم (لامبورغينــي).. لصـــاحبها وصـاحـب ورشـة السّـيارات السّـابق، (فيـروتشـــو لامبـــورغيني)..

قـام بصِنَاعَـة محـرك رياضـي يحتـوي علـى أقل قـدر مِـن الأخطـــاء، وبـدأت الشَـرِكَة فِـي إنتـــاج سيارات تحتـوي علـى أخطـاء أقل بكثيـــر مِـن (فيـراري)، إلى جانب مميـــزات أخـــرى، وبسعـــر أقل، رغْمَ أنّ تخفيض السّعــر كَانَ يجعل الشَـرِكَة الوليـدة تخســـر كثيـراً.. إلا أن المنافسـة مَع فيـراري كَانَت تقتضـي ذلك. واليوم، تحتل شَـرِكَة (لامبـــورغيني) قمـــة شَـرِكَات العالم فِي إنتاج سـيارات السّـباق، والسّـيارات الرياضيـة، والسّـيارات الفارهـة الفاخـــرة، جنبـــاً إلـــى جنـب مَـع شَـرِكَة (فيـــراري).

شَـرِكَة عظيمـــة غيـر مسبـــوقة، تـدرّ أرباحـاً بالمليـــارات، يعرفهـــا العالـم كله، بدأت بشعـــور صـاحبها بالغضب والاستهجـــان مِن استخـــفاف شخـــص ما بأفكـــاره!



كلمةُ السر

عندما لا تجد آذاناً مصغية, احمدِ الله.. كادت أفكـارك تذهب لشخــص آخر يستغلها لمصلحته على المدى القريب والبعيد..

فقط اصمت قليلاً, ونفذ أفكـارك ورؤيتك بنفسك, وأَثبِت لهم جميعاً أنك على صواب!



اسمهـا (فيديكـس)... هذا يكفي

(فريـد سـميث).. شـاب أمريكـي عـادي، تبـدو عليـه أمـارات النبــاهة، درس فِـي جامعـة (Yale) الأَمْرِيْكِيَّة فِـي مَجَـال الماليــة والمـشاريع.
أثنــاء دراسـته الجامعيـة، قـدم لأسـتاذه بحثــاً متكامـلاً يـدور حـول دراسـة جـدوى تأسـيس لشـبكة نقــل خاصـة للطـــرود والطلبيات الكبيـــرة، باستخدام الطائـرات والشاحنــات داخل حـدود الولايـات المتحدة.

وفِـي أثنـاء هـذا البحـــث، قـدم (سـميث) أدلَّـة وتفاصيــل تطرقـت إلــى أن (الطـرود الصغيـرة) أيضــاً يمكـن نقلهـا بواسـطة شحنـــات مخصَّصـة عبـر شـبكة نقــل جويـة، وربمـا تعتبــر أسـاس لعَمـل شَـرِكَة شَـدِيْدَة النجـــاح.
كَانَـت الفِكْـرَة واضحـة، إلا أن تفــاصيلها لـم تكـن واضحـة لـه ولأستـــاذه، حَيْـثُ بَـدَأَ أن هنــاك الكثيـر مِـن الثّغـــرات، مثـل كيفيَّـة تحقيـق الأربـاح وخفـض التّكلفـة، والاسـتفادة الماديَّـة، وتأثــر حركـة النقــل بصعـود وهبـوط سعـــر الوقـود، وغيرهـا مِـن العوامـل الخطيـــرة التـي لا يمكـن المجـــازفة بعَمـل شَـرِكَة خاصـة تخـــوض فيهـا بهَـذا الشكـل.
النتيجة: منحه أستاذه تقدير (متوسط) فِي البحث الذِي قدمه.

ومضـى (سـميث) وتخـرج مِـن الجامعـة، والتحـق بالجيش الأمريكـي وقضـى فَتْـرَة خدمته العسكـــرية.
إلا أن الفِكْرَة كَانَت تلمَع بشدة فِي ذهنه طوال تلك الفتــرة..

وفِـي العَـام (1971)، أقـدم (سـميث) علـى خُطْـوَة شَـدِيْدَة الجنـــون، بشِـرَاء طائرتين صغيـــرتين أنفق فيهمـا كُلّ مـا ورثـه عَـن أبيـه، وكُلّ مـا لديـه مِـن أمـوال، مؤسسـاً شَـرِكَة (فيـدرال إكسبـــريس)، دون حتــى أن يحصــــل علـى أيـة عقــود مسبقة.

حصلـت الشَـرِكَة الوليدة علـى بعض العقـــود الجيدة، وبدأت تسيــر حثيثـــاً لتحقيق بعـض الأربـاح، التـي لـم تكـن متوافقـة أبَـدَاً مَـع مقدار المصـــروفات التـي يتـم بذلهـا، حتـى جـاءت الضـــربة الكبـــرى التـي كـــادت تـؤدي لانـهيار المَشْـرُوع كلـه.
حـرب أكتوبـر (1973) فِـي الشـــرق الأوسـط، وقطـع العـــرب النفــط عَـن العـــالم الغربـي المؤيـد لإسـرائيل، وارتفـــاع أسعـــار النفـــط عالميـــا بشكل جنونــي.

انهـار كُلّ شَـيْء فِـي أيـام، وبَـدَأ أن الشَـرِكَة قد انهـارت بالفعــل، حتـى تكبـد خســائر فادحـة وصلـت إلــى قـرب إعـلان الإفـلاس، ولـم يبـق فِـي حسـابه (سـميث) المصــرفِي سـوى عشـرات الآلاف مِـن الـدولارات غيـر القـادرة علـى تمويـل شَـرِكَة بهَـذا المستوى، إلا أنـه ولحسـن حظـــه، ولسـعيه المحموم خـلال تلـك الفَتْـرَة للحصــــول علـى اسْـتِثْمَار مالـي مِـن إحـدى الشـــركات؛ اسـتطاعت الشَـرِكَة أن تقـف مَـرَّة أخـرى، لا لتعـود لمسـتواها العـادي.. بـل للقفـــز إلــى مستوى هَائِـل مِـن التّميـــز خـلال سـنوات، جعلهـا أهـم شَـرِكَة نقــــل حـول العالم.

الآن تمتلـك الشَـرِكَة -التــي تحـول اسـمها إلــى (فيديكـس) لاحقـــا- أسـطول

هَائِل مِن الطائرات يزيد على الـ (400) طائرة، وقرابة (30) أَلْف سيارة شحن، وأَكْثَر مِن عشرين أَلْف موقع تسلُّم وتسليم، وحوالي (300) أَلْف اتصال يومي، وتنتشر فِي (119) دولة حول العالم.

وحققت الشَرِكَة دخلاً سنوياً يزيد عَن (45) مِلْيَار دُوْلار فِي عام (2013) م.



كلمةُ السر

الفكْرَة التي منحها أستاذ الجامعة تقدير (متوسط), والتي ظلَّ صاحبها مؤمناً بها رغْمَ صعوبتها, وربما حتى عدم وضوحها الكامل منذ البداية.. جعلته رئيساً لشرِكَة تعتبر الأضخم في العالم من حيثُ النقل والتوصيل بكافة أشكاله!



بيــع الثّـقــابِ قَد يكُونُ خطْوة جيدةً للحصـولِ على الملياراتِ

فِـي قريـة صَغِيْرَة جنوب السّويد، ولد طفــل داخل مزرعة والده الصغيــرة.. جـاء إلـى الدنيـــا بـلا أي مميـــزات عائليـة، أو مكانـة اجتماعيـة، أو انتمـاء لطبقـة غنيـة.. طفـل عـادي جـداً فِـي أسـرة أقـل مِـن عاديـة، فِـي مجتمَـع عـادي، وظُـرُوْف عاديـة..

بَـدَأَ (إينغفـــار) حياتـه بائعـاً لأعـواد الثّقـاب لأهـل البلـدة، لمسـاعدة أهلـه فِـي بعـض المصــــروفات، كَانَ يمـر بدرجاتـه الصَّغِيْرَة ليبيـع هذه الأعواد بسعــــر زهيـد.. ثـمَّ بَـدَأَ يشـتري بعـض الأعـواد الجيـدة مِـن العاصمـة (سـتوكهولم)، ويبيعهـا بأسـعار متوسـطة..

مـرّت السّنين، وبَـدَأَ يعَمـل فِـي تجـارة الاسمـــاك –بنَفْس الكيفيـة- ثـمَّ أشـجار الزينـة، ثـمَّ تجــارة الأقـــلام بكافة أنواعها..

ولكــن الفتــى الصَّغِيْــر كَانَ يعــرف أن كُلّ هــذه الامــور مؤقتــة، وأن حلمـه الدائم إنشـاء شَـرِكَة صَغِيْرَة يمكنـه مِـن خلالهـا ممارسـة تجارتـه كما يحلـو لـه بشـكل مستقـــر.

بحلـول العــام (1943)، كَانَ الفتــى قـد جمَـع بعـض الأمْـوَال مِـن التّجــارة، وحصـل علـى بعـض المـال الإضافِـي مِـن والـده، فقَـرَّرَ إنشـاء المُؤَسَّسَـة التـي طالمـا حَلُـمَ بهـا، إلـى أن تحقـق حلمـه وافتتـح شَـرِكَة صَغِيْرَة أسـماها (IKEA) وهـي الحــروف الأولـى مِـن اسـمه، واسـم قريتـه، واسـم المزرعـة التي وُلـد فيها!

بـدأت المُؤَسَّسَـة الصَّغِيْرَة ببيـع الأقـلام والولاعـات وإطـارات الصـور، التـي كَانَ يقـوم بتوزيعهـا اعتمـاداً علـى عربـة لتوزيـع الحليب لضيق الإمكانيــات.. ثـمَّ بـدأت التّجـارة تزدهـر، فرحـل إلــى فرنســا، وعـاد إلــى السّـويد حامـلاً بعـض الأفكــار الجديدة.

وفى العام (1950) م، قَرَّرَ الشاب الناضج اقتحـــام عالم الأثاث والمفروشات، فكـــان يستجلب الخشـب مِـن الغابـات القريبـة مِـن قريتـه، ويَبْـدَأ فِـي تصنيعهـا بأيـد محليـة، إلــى أن وجـد أن النَّجَـاح سيحالفه فِـي مَجَـال المفروشـات والأثاث تحديداً، فتخلّـى عَـن بقيـة أنـواع التّجـــارة التـي كَانَـت تقـوم مؤسسته بالعَمَـل عليهـا، وركـز علـى بيـع الأثـاث والمفروشـات بأسـعار مقبولـة.
ثمَّ بدأت العجلة تدور بسرعة مذهلة..

بَعْـدَ عـام وَاحِـد أصـدر دليـلاً تعريفيـاً عَـن منتجـات (إيكيـا) وأسـعارها، ثـمَّ بَعْدَ عاميـن افتتـح أول معـرض لــ (إيكيـا) فِـي السّـويد، ثـمَّ فِي العـام (1955) قـررت (إيكيـــا) الاعتمـــاد علـى تصنيـع المفروشـات والأثـاث بشـكل ذاتـي كامـل، والتوجـه إلـى افتتـاح فـروع لهـا داخـل وخـارج السّـويد.

فِـي نهايـة الخمسـينات بلـغ عـدد موظفِـي (إيكيـــا) حوالـي (100) عامـل، وبـدأت الشَـرِكَة السّـويدية الصاعـدة عقـد شـراكات اسـتراتيجية وتوظيـف مصمميـن مبدعيـن لصناعـة الأثـاث، وبَـدَأ التّوسـع الخارجـي بمقـرات فِـي النرويـج والسّـويد وألمانيـا وسويسـرا، ثـمَّ كنـدا فِـي السّـبعينات وأسـتراليا، حتـى وصلـت إلـى العالـم كلـــه، بأَكْثَـر مِـن (300) متجـر موزعـة علـى (38) دولــة!

ومَع بداية الألفية الجديدة، بَدَأَ (انغفار كامبراد) بائع أعواد الثّقاب، والذِي تحوّل إلى وَاحِد مِن أشهر رواد الأَعْمَال فِي العالم، بالتخلي التّدريجي عَن إِدَارَة شركته لصالح أبنائه، حتى ترك إِدَارَة الشَرِكَات لأبنائه تماماً فِي العام (2013)، إثر تقدمه الكَبِيْر فِي السّن.

الآن تقدر ثَرْوَة (كامبراد) أَكْثَر مِن (33) مليار دُوْلار تقريباً، وصنف فِي العام (2008) كأغنى رجل فِي أوروبا، ورابع أغنى رجل فِي العالم.
ومَع كُلّ هذه الثَّرْوَة الضخمة، كُلّ القصص عَن (كامبراد) تقول إنه شَدِيْد التّواضع بشكل مدهش، ويطلب مِن موظفيه عدم إهدار الورق، ويرتدي ملابس عادية متواضعة، بل ومازال مصمما على قيادة سيارة قديمة موديل سنة (92) يحبها بشدة.

(إيكيا) العالمية التي يعرفها الجميع ـ مهما كَانَت الدولة أو الثّقافة نموذج حي لشخص عظيم مثابر، بَدَأَ حياته كبائع لأعواد الثّقاب، وانتهى به الأمر على قمة مليارديرات العالم، بثَرْوَة لا تُحصى، وشُهْرَة لا تُقارن!



كلمةُ السر

تثبيتُ القدم على درجةٍ في سلَّمٍ طويل، ليسَ معناه أن تقفَ وتكتفي بذلك، ولا تفارق مكانك..
بِمجرد تثبيتِ قَدمك،
ولكن ابدأَ في التطلع لخطْوة أُخرى في طريق الصعود.



مســـافر زاده الخيـــالُ والأَفْكَـــارُ والطُّموحُ

عندمــا وصـــل الشــاب الرومانـــي (كريســتيان خـــورخيه) إلـــى الولايــات المتحــدة ســنة (1990) م، كَانَ فِــي أســوأ ظُــرُوْف ممكنــة.

كان يتحـدث الإنجليزيــة بصعـــوبة، ولا يملــك فِــي جيبــه ســوى (26) دولاراً بالضبــط.. فاضطــر إلــى أن يسـكن فِـي بيوت الشـباب، وعَمل علـى الاسـتماع إلـى الأغانـي الإنجليزيـة بشـكل مكثـف، مِـن أجـل تحسـين لغتـه بقـدر الامـكان.

بَـدَأَ (كريسـتيان خورخيـه) حياتـه الوظيفيـة عندمـا كَانَ فِـي رومانيـــا، حَيْثُ عَمل فِـي بيـع تسـجيـــلات الموسـيقى، الأمـر الـذِي زوّده ببعـض المـال الـذِي اشـترى بـه جهـاز كمبيوتـر (كومـودرو) غالـي الثِّمـن للغايـة وقتهـا.

بَــدَأَ فِــي تعلــم أساســيات البرمجــة بنفســه علــى هــذا الجهـــاز هــو الأمــر الـذِي جعلـه يحصـل علـى تدريـب رسـمي فِـي رومانيـا، ثـمَّ حصـــل علـى درجـة الماجسـتيـر فِـي الهندسـة الميكانيكيـة، التـي لـم يكـن معترفـاً بهـا فِـي الولايـات المتحـدة.

وعندمـا قَـرَّرَ الانتقـال إلـى الولايـات المتحـدة، بَـدَأَ (كريسـتيان) حياتـه فيهـا كسـائق (ليموزيـن) ليؤمِّـن احتياجاتــه الأوليـة، حتــى التقــى –مِـن خــلال إحـدى توصيـلات (الليموزيـن)– برجـل يدعـو (أنـدرو سـاكس) كَانَ يديـر

شَـرِكَة استشـارية فِـي مَجَال برامـج الكمبيوتـر، والـذِي لاحـظ اهتمـام (كريسـتيان) بالكمبيوتـر، وخبـرته الجيـدة.

فكـان أن طلـب (أنـدرو) مِـن كريسـتيان أن يأتيـه لزيارتـه فِـي مكتبـه فِـي لقـاء خـاص، تمخـض عنـه التّعـاون بينهمـا لتأسـيس شَـرِكَة للبرمجـة، تـم بيعهـا سـريعاً لشَـرِكَة (Experian) مَـع بقـاء (كريسـتيان) رئيسـاً لقسـم التّكنولوجيـا بهـا عـدة سـنوات.

بعدهـا سـريعاً، قـام (كريسـتيان) بإطـلاق شَـرِكَة ناشـئة باسـم (Tian) دمجـت مَـع شَـرِكَة (Outlook soft) لتصبـح مِـن أهـم شَـرِكَات تحليـل الأَعْمَـال فِـي الشـركات؛ ليبيعهـا فِـي النهايـة لشَـرِكَة (SAP)، بمبلـغ (500) مِلْيُـون دُوْلار سـنة (2007)؛ ليتولـى أيضـاً رئاسـة قسـم التّكنولوجيـا بالشَـرِكَة المسـتحوذة.

بَعْـدَ أربـع سـنوات، عـاد (كريسـتيان) لإطـلاق شَـرِكَة ثالثّـة وهـي شَـرِكَة (Tidemark) لتصبـح ثـورة حقيقيـة فِـي عالـم تحليـل الأعمـال، وصلـت إيـرادات الشَـرِكَة إلـى (45) مِلْيُـون دُوْلار سـنوياً، بنسـبة تتزايـد (300) % سـنوياً!

تـم تجسـيد قِصَّـة نَجَـاح الشـاب الرومانـي (كريسـتيان خورخيـه) فِـي فيلـم سـينمائي أمريكـي يحكـي قصتـه، التـي تعتبـر مِـن أَكْثَـر نمـاذج روّاد الأَعْمَـال نجاحـاً وإبداعـاً؛ لتخليـد قِصَّـة تتعلـق بشـاب غريـب، يـكاد لا يتكلـم اللغـة، ويعانـي الأمرّيـن لكسـب قـوت يومـه فِـي البدايـة.. إلـى وَاحِـد مِـن أعظـم روّاد الأَعْمَـال فِـي العالـم.

السّفــــر إلــى أرض الاحــلام ليـس دائمــاً فكـــرة جيـدة، إلا إذا كَانَ المســافر بعقليــة وطمــوح وإبــداع (كريســتيان خورخيــه)!



كلمةُ السر

السفـــر للخارج مهم, وربمـا يكون الخطْوة التي تحتــاجها لبدء حيــاتك.. ولكــنه قد يكون لعنة أيضـاً إذا اكتفيــت بوظيفــة ثابتة,
وقضيت عمرك كله في إهدار الكثير من الفــرص التي كَانَ بإمكـانك استغلالها بأفضل وجه.



ركُـوبُ البحـــرِ يعلِّم ركُـــوبَ الفُرصِ أَيضاً

عندمـــا فتح "سعود" عينيه على الدنيـــا، عرف أن مصيـــره سيكون فِي البحـــر.
فقــد ولد لأســـرة عُمـــانية تحتـــرف ركـوب البحـــر، وتعيش على التّجـــارة..
فأبحـر –وهـو فِـي سن التّاسـعةـ مَـع والـده فِـي مـــركب خشـبي، قاصـداً بلاد الهنـــد؛ ليعـــودَ بحمولـة مِـن السّمك المجفف والتمـــر، بنَفْس سياق مـا كان يفعلـه الأجـداد العظمـــاء الذيـن تعـوّدوا ركـوب البحـر إلـى البـلاد البعيـد.
بَعْـدَ سـنوات.. بَـدَأَ عـود الفتـى يشـتد، وبَـدَأَ يتمـــرّد، مركـزاً علـى ضـــرورة القيـام بعملياتــه التّجاريــة بمفـرده، وإدارتهـا باسـتقلالية كاملــة، بعيـداً عَـن أبيـه، فقَـرَّرَ شِـرَاء مركـــب أبيـه، علـى أن يسَـدَّدَ قيمتـه مِـن الأربـاح التـي سيحققهـــا مِـن تنقلاتـه وسـفرياته.

فِـي البدايـة، اسـتغل مركبـه الصَّغِيْـر فِـي نقل المسـافرين بين ظفـــار ومسـقط، إلـى جانـب التّجـارة فِـي الألبان والسّمن..
ثـم، بَعْـدَ مـرور عـام وَاحِـد استطـــاع أن يسَـدَّدَ قيمـة المركـب لوالـده كامـلاً، ممـــا جعلـه يشـعر بالحريـة، وضـــرورة الانطـلاق بعيداً لتوسـيع تجارتـه.
سـافر "سـعود بهـوان" علـى متـن مركبـه كثيـــراً، وسـط أمـواج متلاطمـة، ومغامـرات متعـددة.

إلـــى أن جــاء الوقـت الـذي فقـد مالـه كلـه فِـي بلـد مِـن البـلاد الأفريقيـة، ولـم يعـــرف أيـن سـيقضى حياتـه وكيـف سـيعيش وكيـف سـيعود لديـاره..

فاضطـر للعَمل فِـي التّحطيب فِـي هـذا البلـد، أي بيـع الحطــب ليجمَـع مـالاً يعـود بـه إلـى بلـده، وقـد كــان.

وفِـي رِحْلَـة أُخْـرَى إلـى الهنــد، واجهتـه عاصفـة هوجـاء قلبـت مركبتـه، وفقد حمولتـه كاملة، ونجـــا بأعجوبة.

إلا أنـه استمـــر.. لـم ينصـــرف أبَـدَاً عَـن التّجارة التي عشـقها، وعَن ركــوب الأمـواج الـذِي تعلمـه منذ نعومـة أظافـره.

استمرَّ بالتجـارة، وذاع صيتـه، حتـى فتـح أسـواقاً فِـي العـراق والشـام والهنـد وإفريقيــا والصيـن، ونمـت تجارتـه بشـكل كبيـر، فقَـرَّرَ أخيـراً أن يؤسـس شـركته التّجاريـة فِـي مسـقط، التــي كَانَـت عبـارة عَـن محـل صَغِيْـر قـام باسـتئجاره فِـي العاصمــة.

ومَع توسـع تجــارته، اشتـــرى "سـعود بهـــوان" توكيـــل ســاعات (سـيكو) فِي عُمَـــان.. ثمَّ أتّبعهــا بشِـرَاء حق وكالة منتجات (توشـيبا) فِي السّلطنة.. واسـتمر يُحَقِّق النَّجاحـات التّجاريـة واحـدةً تِلـوَ الأُخـرى، حَيْـثُ تميّـــز بعقليتـه التّجارية المميـــزة التـي تجعلـه يبيع كُلّ المنتجـــات بسـرعة وكفاءة مدهشـة للسـوق.

حتـى جـاء الوقـت الـذِي عـرف فيـه التّجـار فِـي عمـــان أن شَـرِكَة (تويوتـا) اليابانيـة العملاقـة تبحـــث عَـن وكيـل لمنتجــاتها فِـي السّـلطنة، فتقـدم كبـار التّجـار لنيـــل الوكالـة، ومِـن بينهـم "سعـــود".

ســافر (ســعود) إلــى اليابــان بنفســه، وكان ذلـك وقتهــا أمـراً عجيبــاً للغايــة لطـول المسـافة، ومشـاكُلّ الطيـران، ونـدرة العـرب المسـافرين إلـى هنـــاك..

إلا أنــه اسـتمر، ودعــى ممثلــى (تويوتــا) بزيــارة عُمَـــان ليقومــوا بفحــص تجارتـه وأنشـطته بأنفسـهم، للتأكـد مِـن كفاءتـه وتميـــزه.

فوجئ اليابانيون بتاجر مدهش، له حس تجاري حاد ورؤى بعيدة المدى، فقرروا منحه وكالة (تويوتا) بلا تردد، حتى أعلن عَن الصفقة فِي العام (1975)، ووصلت شحنات السّيارات اليابانية أخيراً إلى شواطئ عُمان.

ولحسه التّجاري الحاد، قيل: "إن شحنة سيارات مكونة مِن (100) سيارة، بمجرد وصولها إلى عُمان، كَانَت تُباع على الفور بمجرد إنزالها مِن رصيف الميناء"؛ لبراعة الشيخ فِي التّسويق، وقدرته الهَائِلَة على بيع منتجاته للعملاء الذين وثقوا فيه على مدار عشرات السّنين مِن المثابرة والتميز والإبداع التّجاري.

كان "سعود بهوان" واحداً مِن أهم نماذج التّاجر الذكي، الذِي يعرف أين منجم الذهب المناسب للحفر.. ثمَّ يُبحر إليه غير عابئٍ بالأخطار!

كلمةُ السر

طريق الثَّرْوة والريادة ما هو إلا بحر متلاطم الأمواج، في نهايته شاطئ جميل مليء بالقصور والرفاهية.. لا مفرّ لك أن تقطع هذا البحر!



فَتى (الهيبز) الذي تحولَ إلى ملياردير

لم تكن حَيَاة (فيليكس دينيس) مستقرة أبداً، عندما بَدَأَ يعي الظُرُوْف القاسية المحيطة به وهو صبي صغير، فِي إحدى ضواحي لندن فِي أواخر الأربعينات.

فجأة.. هاجر والده إلى أستراليا وتركه طفلاً صغيراً مَع أمه، دون أسباب. ثمَّ حصلت والدته على الطلاق، وقامت بتربيته كيفما استطاعت، فنشأ شاباً مِن شباب (الهيبز) طويل الشعر يفترش الطرقات، ولا يفعل شيئاً سوى تعلم الموسيقى، والدندنة بها فِي الحواري الضيقة، والبارات الرخيصة.
ورغْمَ حصوله على التّعليم الأساسي، إلا أنه عندما بلغ العشرين، كَانَ شاباً ضائعاً، لا يجيد شيئاً فِي الحَيَاة سوى شرب الخمر.. وغناء بعض الأغاني المميزة لـ (الهيبز).. دون أي مورد مالي يُذكر..
كُلّ مِن رآه، قال إنه نموذج للفشل تجسّد فِي إنسان سكّير، لا مستقَبْلَ له على الإطلاق.

ومَع ظروفه السّيئة، اضطر الفتى للبحث عَن وظيفة، فبَدَأَ حياته العملية فِي تسويق مجلات (OZ).. بَدَأَ يتعلم التّسويق، والتعامل مَع الناس، بَعْدَ أن كَانَ انعزالياً لا يحب الاختلاط بهم.
لوحظ أن أداْه جيد جداً، حَيْثُ استطاع بيع أعداد كَبِيْرَة مِن المجلات للمارة والمشاة بنفسه.

بمرور الوقت، تأكد (فيليكس) مِن قدراته فِي البيـع، وأن لديه مهارات جيّدة.
وبَدَأً يكـوّن معرفـة عامـة بخصـوص سـوق النشـــر، فحصـل علـى دورة تدريـب داخليـة تابعة للشـــركة، ثمَّ انتقـل منها إلى شَرِكَة تصميم (بوسـترات) دعائيـة، زادت مِـن معرفتـه بشـدة بكيفيـة طبـع وإخـراج المجـلات.
إلــى أن جـاء الوقـت، فِـي بدايـة السـبعينات، وقَـرَّرَ العَمَـل علــى مَشْـرُوع خـاص، فِـي المَجَـال الـذِي فهمـه جيـداً، وهـو نشـــر وإصـدار المجـلات.

جـاءت الفرصـة عندما حصـــل (فيليكـس) مَـع صديـق لـه على عقد متواضع مِـن دار نشـر إنجليـزية لكتابـة سيرة حَيَـاة بطـل (الكونـغ فـو) الشهيـر وقتهـا (بـروس لـي).. فسـافر مَـع صديقـه لإجـراء حـوار موسّـع مَـع النجـم الشـهير، فـزار (هونـج كونـج) وأجـرى بحثـاً كامـلاً عنـه.
ثـمَّ توفِـي (بـروس لـي) فجـأة، فأَصْبَـحَ (سـوبر سـتار) وانهالـت الطلبـات علـى شِـرَاء أي كتـب لـه، فِـي نَفْـس توقيـت إصـدار الكتـاب الـذِي يتحـدث عَـن سيـــرته.. التّوقيـت السّليم تمامـاً.

تـمَّ بيـع الكتـاب سـريعاً، وانهالـت الأمْـوَال علــى (فليكـــس)، الـذِي قَـرَّرَ استثمـــارها فِـي عَمـل دار نشـــر صَغِيْـرَة باسـم (دينيـس)، بَـدَأَ مِـن خلالهـا إصـدار مجلـة قريبـة الشـبه مِـن المجلـة التـي عَمـل بهـا (OZ)، مَـع كافـة التّعديـلات والاقتراحـات التـي كوّنهـا علـى مـدار عملـه.. وأسمـــاها (The week) الأسبـــوع.
أصبحـت المجلـة بمـــرور الوقـت واحـدة مِـن أشهـــر المجـلات العالميـــة الثّقافيـة المتنوّعـة، وأصبحـت تسـتضيف مقالات وكتّـــاب وحوارات مميـــزة، جعلهـا مِـن أفضـل مجـلات العالـم، وأكثرهـا شُـهْرَة حتــى الآن.

ومَع توسّع انتشــار المجلـة، قـام (فيليكس دينيس) بالاسْتِثْمَار فِـي العديد مِن المَشْرُوعَات الثّقافيـة، واستطــاع فتح فـروع للمجلــة فِـي كافـة أَنْحَـاء العالـم بـكُلّ اللغـات، والتوسـع فِـي المَشْـرُوعَات الإعلاميـة، حتـى قفزت ثــروته فِي بداية الألفينـات إلـى أَكْثَـر مِـن (400) مِلْيُون دولار.

قضـى (فيليكس) آخـر حياتـه فِـي كتابـة الشعــر وزرع الأشجـــار، بَعْدَ أن تعـرّض لوعـكات صحيـة متعـددة طـوال عمـره، بِسَبَب عاداتـه السّيئة التـي اسـتمدها مِـن فَتْـرَة مراهقتـه الضائعـة، إلا أنـه أثبـت فِـي النهايـة للجميـــع بأنـه حتـى فتـى (الهيبـز) الضائـع فِـي إمكــانه تحقيـق نَجَـاح هَائِـل وأن يصبـح مِـن أثـرى أثريـاء بريطـانيــا، فقـط إذا اسـتغل الفرصـة وعَمل بالجدية المطلوبـة. توفــى (فيليكــس دينيــس) فِــي العــام (2014)، بَعْـدَ أن نــال كتابــة "كيــف تصبـح ثريـاً؟" الـذِي نشـر فِـي مُنْتَصَـف الألفينـــات لقـب أفضـل الكتب مبيعـــا علـى مسـتوى بريطـانيــا والعالـم، لعـدة سـنوات طويلـة، حكـى فيهـا قصتـه المليئـة بالأحـداث المأســاوية مِـن جهـة.. والشعـــور بالفخـر لمـا أنجـزه فِـي حياتــه مِـن جهـة أخـرى، متحديـاً كُلّ العقبـات التـي كَانَـت تواجهـه.

كلمةُ السر

يقول هو في أحد أشعــاره في نهاية الكتــاب:

«تسألني عن الخطْوة الأولى؟ فقــط افعـــل..

وشق طريقك إلـى أهدافك بذكـــاء..

وتذكــر متـى تتراجع!»



الغزالُ لا يعيــشُ سوى بالركــض سريعاً في البرية

ولد "طلال" فِي مدينة يافا الفلسطينية سنة (1938) م ثمَّ اضطر للانتقال مَع أسرته كلاجئين إلى قرية (الغازية) اللبنانية، عام (1948) عقب إعلان قيام دولة الاحتلال الإسرائيلي على الأراضي الفلسطينية.

وكأي صبيّ صغير، وسط هذه الظروف، ساعده أبواه على الالتحاق بالتعليم النظامي، فأكمل تعليمه الأساسي للمرحْلَة الثّانوية، وحاول إكمال التّعليم الجامعي، إلا أنه كلاجئ فلسطيني فِي لبنان هذه الفترة، لم يكن لديه الفرصة فِي دخول الجامعة.

ولكنه أصرّ بشدة على التّعليم الجامعي، فحصل على منحة دراسية مِن هيئة إغاثة اللاجئين الفلسطينيين (الأونروا)، مكنته مِن الحصول على مقعد دراسي فِي الجامعة الأمريكية ببيروت، مَع تغطية كافة التّكاليف الدراسية.

كَانَت حياته صعبة، على الرغْمَ مِن تفوقه الدراسي، حتى أنه كَانَ يحتفظ بالوجبات التي كَانَت تُقدم له أثناء الدراسة الجامعية؛ ليعود بها إلى البيت ويمنحها لأهله، عساها تقلل مِن شدة الجوع والمشكلة المالية المستمَرَّة فِي المنزل.

كَانَ يذهب ويعود للجامعة مشياً، أو يستقل سيارة لنقل الخضروات!

أثناء الدراسة، عَمل كمعلّم ومترجم، وبَعْدَ التّخرج عَمل فِي شركة، ويذكر أن أول مبلغ كَبِيْر حصل عليه فِي حياته ـ وكان أول مبلغ كَبِيْر يحصل عليه ـ هو (500) جنيه مصري عَن جائزة أدبية فِي القِصَّة القصيرة فِي نهاية الخمسينيات، فبَدَأ واضحاً أن "طلال" لديه حسّ أدبي وفنّي رفيع، إلى جانب اجتهاده الدراسي.

إلا أنه، خالف كُلّ التّوقعات التي توقعت له مستقبلاً أكاديمياً ممتازاً.. أو مستقْبَلَ أدبي ممتاز، فاتَّجه إلى عالم الأعمال!

فِي بداية السّبعينات، أنشأ طلال شركتين بالتوازي، أسمى الأولى (تاجكو) التي تخصصت فِي مَجَال المحاسبة، والثّانية (أجيب) التي تخصصت فِي مجالات الملكية الفكرية.

نمت الشركتان بشكل هائل، وأَصْبَحَ لها صيت عربي وإقليمي واسع، وأَصْبَحَ الكُلّ يردد اسمه كوَاحِد مِن أهم رِجَال الأَعْمَال العرب.
طلال أبو غزالة..

منذ انطلاق شركتيه الصغيرتين، حقَّق أبو غزالة نمواً هائلاً فِي الأعمال، ووصل لدرجة رئاسته لمَجْمُوعَة كاملة مِن الشركات، تعَمل فِي المحاسبة، والإدارة، والملكية الفكرية، والسّياسات التّجارية، ومهارات تقنية المعلومات، والصرافة، والتعليم، وغيرها.. فضلاً عَن وصوله إلى مراكز دولية فِي فرق الأمم المتحدة.

والآن، يوجد مكاتب تابعة لشَركَات أبو غزالة فِي كُلّ الدول العربية، وأَكْثَر مِن (70) فرعاً رئيسياً حول العالم، و(150) مكتب تمثيل فِي دول العالم كله، بطاقة توظيف تزيد عَن (2000) موظف.



كلمةُ السر

في مذكـراته, كتب طلال أبو غزالة قائلاً إنه من أسرار نجـاحه, أنه كَانَ كُلّ يوم صباحاً يقرأ مجلة (فوربس).. وعندما يفتح الصحيفة, ولا يجد اسمه فيها ضمن قائمة أغنى الشخصيات في العالم, يغلق الصحيفة ويقَررَ الذهاب للعمل بمنتهى الجدية!



آمن بِالفكْرةِ.. ثُم انطَلق

فِي القرن التّاسع عشر، طرَح الجراح البريطاني العظيم (ليستر) معلومة علميّة مؤكدة، سببت صدمة للمجتمَع الطبي العلمي كلِّه وقتها، مفادها أن الالتهابات والأمراض تسببها جراثيم وبكتيريا قاتلة غير مرئية، عالقة بأدوات الجراحة والأجهزة الطبية، وهي السّبب العلمي فِي موت الكثير جداً مِن المرضى، بَعْدَ عمليات التّدخل الجراحي.

وعَلَى الرغْمَ مِن الهجوم الشّدِيْد عليه، إلا أن (روبرت جونسون) كَانَ مقتنعاً بشدة باكتشاف الجراح العظيم (ليستر) العلمي، وأيّده فِي ذلك، وبَدَأَ يحْلُم بإنتاج ضمادات معقّمة جاهزة للاستخدام، بها أقل نسبة مِن هذه الجراثيم القاتلة، مما يتيح شفاء المرضى بشكل أسرع.

كان مجرد التّفكير فِي هذه الأمور وقتها صعباً للغاية، بِسَبَب معارضة المعلومة أولاً، وعدم تقدُّم العلوم والطب ثانياً، إلا أن (جونسون) استقرّت الفكرة فِي ذهنه.

فِي نهاية القرن التّاسع عشر، قام (جونسون) وإخوته بتأسيس شَرِكَة فِي شقة صَغِيْرَة فِي ولاية (نيوجيرسي)، أسموها (جونسون آند جونسون)، وبدأت فِي أبحاث وصناعة المضادات المعقّمة بأكبر قدر ممكن مِن التّعقيم؛ ومِن ثمَّ تسويقها فِي المستشفيات وبين الأفراد.

كان أول منتج لهم هو (البلاستر اللاصق) الشهير، والذِي لاقى إقبالاً هائلاً مِن المجتمع، وبَدَأ ينتشر فِي كُلّ أَنْحَاء الولايات المتحدة. ثمَّ أتبعه ببعض المنتجات التي تساعد فِي تعقيم الجروح المفتوحة مِن الجراثيم.
بمرور الوقت، لاحظ المُجْتَمَع العلمي كله أن الوفيات بدأت تقل بِسَبَب اكتشافات (جونسون)، فأخذ فِي تأسيس مختبر كامل لتحليل البكتيريا، زادت مِن قوة منتجاته وفعاليتها، حتى أَصْبَحَ اسم (جونسون) مرتبطاً بكفاءة عالية فِي التّعقيم، وتطلبه كافة المستشفيات والأطباء.
وزاد الاقبال على المنتجات، خصوصاً (البلاستر) الذِي أَصْبَحَ أقوى وأَكْثَر تعقيماً.

بَعْدَ وفاة (روبرت جونسون) المؤسس، خلفه أخوه فِي إِدَارَة الشركة، والذِي كَانَ دوره يتضمن فتح فروع للشَرِكَة فِي أَنْحَاء العالم، فظهرت (جونسون آند جونسون) فِي بريطانيا سنة (1924)، وساهمت فِي تحسين الحالة العلاجية والطبية فِي أوروبا بشكل كامل خلال هذه الفترة.
وعَلَى مدار عدة أجيال مِن تولي إِدَارَة الشَرِكَة مِن الأبناء والأحفاد، توسع إنتاج الشَرِكَة؛ لتصبح عملاقة حول العالم، وتقوم بتصنيع كافة الأدوات الطبية، والإسعافات الأولية، والعقاقير، والأمصال، والعدسات اللاصقة، ومستحضرات تجميل، وغسول للوجه، وضمادات، ومنتجات جونسون للأطفال، وغيرها.

اليوم، (جونسون آند جونسون) لديها أَكْثَر مِن 250 شَرِكَة تابعة لها حول العالم، وتقع فِي (57) بلداً، ويعَمل بها أَكْثَر مِن (90) أَلْف مُوَظَّف، ومنتجاتها تباع فِي كُلّ دول العالم بلا استثناء، وحققت مبيعات وصلت فِي العام (2011) إلى (65) مليار دولار.

(روبـــرت جونســـون) بنـــى هـــذه الإمبـــراطورية العملاقــة، بَعْـدَ إيمــــانه بنظـــرية (ليستـــر) العلميـة التــي لاقـت رفضــاً عارمــاً، وكان إيمــــانه هـذا هـو بدايـة تأسـيس شَـرِكَة تعتبـــر مِـن أقـوى شَـرِكَات العالـم علـى الإطـلاق، والتِـي استمـــرت أَكْثَر مِـن (100) عـام، تحقـق إنجــازات هائلـة.. لـيس فقط لنفسـها، بـل للبشـرية كلهـــا.



كلمةُ السر

إذا نويت الدخــول في مجال ما, لمجــرد بدء شرِكَة
أو مشرُوع جديد,
دون أن تؤمن حقــاً بجدوى ما تقوم به.. فمن
الأفضــل ألا تبدأَ فيه!



تطبِيـقٌ صغيرٌ.. انتشلَهُ من قَاعِ الفَقْر لقَائمةِ (الفُـــوربس)

ولـد (جـان كـوم) فِـي قريـة صَغِيْـرَة خـارج (كييـــف) عاصمـة (أوكرانيـــا)، وسـط حَيَـاة هـي تجسـيد كامـل لمعنـى البـؤس.

كان جـان هـو الابـن الوحيـد لربـة بيـت، ومسـؤولة عَـن وظيفـة بسـيطة فِـي مَشْـرُوعَات تشـييد المـدارس والمستشـفيات.

وكان يعيـش فِـي بيـت صَغِيْـر أشـبه بالكـوخ، بـلا مـاء سـاخن، أو كهربـاء منتظمـة، وبـلا هاتـف.

حَيَـاة صعبـة جـداً، نتيجـة الأوضـاع الاقْتِصَادِيَّـة المترديـة فِـي أوكرانيـــا، خصوصـاً فِـي ذلـك التّوقيـت.

وعندمـا وصـل إلـى عمـر السّادسـة عشــر، أخذتـه والدتـه إلـى الولايـات المتحـدة؛ ليقيـم فِـي كاليفورنيـا، هربـاً مِـن البيئـة السّـيئة فِـي البـلاد، وحصلـوا علـى شـقة صَغِيْـرَة تتألّـف مِـن غرفتـي نوم، بمسـاهمة مِـن الحكومـة الأمريكية للاجئيـن.

كَانَـت الحَيَـاة المالية لهَـذِهِ الأسـرة سـيئة جـداً، وعندمـا وصلـوا إلـى الولايـات المتحـدة، عملـت الأم كجليسـة أطفـال، وعَمـل هـو علـى تنظيـــف أرضيـة محـل بقالـة للمسـاعدة فِـي مصاريـف المنـزل!

ثـمَّ كَانَـت المصيبـة الأكبــر، بإصابـة والدتـه بالسّـرطان، فحصلـوا علـى دعـم إضافِـي مِـن الحكومـة الأمريكيـة.

وإضافة لكُلّ المشاكل، اشتهر (جان) بكونه مشاغباً فِي المدرسة، رغْمَ اهتماماته الشَّدِيْدَة بالتقنية والعلوم، حَيْثُ بَدَأَ يهتم بدراسة علم الشبكات مِن خلال استعارة كتب مستعملة.

ثمَّ بَدَأَ فِي الانضمام لمجموعات القرصنة الإِلِكْترُونِية..

بَعْدَ الثّانوية، التحق (جان كوم) بجامعة (سان خوسيه)، وعَمِل مساءً كحارس فِي شركة، وفِي نهاية التّسعينات حصل على وظيفة فِي شَرِكَة ياهو الأمريكية لتفقد نظام الدعاية فِي الشركة.

وفى العام (2000) توفيت والدته الحبيبة بمرض السّرطان.

كَانَت أياماً عصيبة على الشاب، إلا أن صديقه المقرب له (بريان آكتون) ساعده على تجاوز المحنة، وقاما معاً بالتقديم سنة (2007) للعَمل فِي شَرِكَة (الفيس بوك)، إلا أن الشَرِكَة رفضت طلبيهما بحجة أنهما ليسا بالكفاءة المطلوبة!

فِي (2009)، وبَعْدَ شِرَاء (جان) لجهاز (آيفون) جديد، فكّر مَع صديقه فِي إطلاق تطبيق سريع بسيط للدردشة، يكون مجانياً، ويكون أفضل مِن خدمة الرسائل النصية المكلفة (SMS).

بَدَأَ الاثنان بالفعل بتطوير التّطبيق مِن المنزل، وعَلَى المقاهي.

وبَعْدَ إنجاز التّطبيق، وقع اختيارهما على تسميته باسم (WhatsApp) بمعنى "ما الجديد"!

(الواتس أب).. التّطبيق العالميّ المميز، الذِي حقَّق نجاحا مذهلا خلال

خمس سنوات، وصل عدد مستخدميه لأَكْثَر مِن (450) مِلْيُون مشارك، وبلغت قيمته أَكْثَر مِن (7) مليار دولار.
وأخيراً، قدمت (فيس بوك) الشَرِكَة التي رفضت تعيينه منذ عدة سنوات عرضاً بشِرَاء التّطبيق، فرفض الصديقان بيعه، إلى أن وصل سعره إلى (19) مليار دولار، واعتبر أضَخْم صفقة شهدها عالم الشَرِكَات التّقنية على الإطلاق، فِي الوقت الذِي تبلغ فيه قيمة (الفيس بوك) (16) مليار دُوْلار فقط.

أَصْبَحَ (جان كوم) اللاجئ الأوكراني التّعيس الذِي ضاقت به سبل الحياة، وعانى الأمرّين فِي بيئة شَدِيْدَة البؤس والفاقة، مِن أغني اغنياء العالم، ومِن أكثرهم شُهْرَة وهو فِي سن الـ (37).
قال ذات مَرَّة فِي أحد حواراته:
حاولت بكُلّ الطرق أن أعَمل فِي (فيس بوك) و(تويتر).. ولكنهم رفضوني.. فلنحمد الله على ذلك، لأنني استطعت فيما بَعْدَ أن أصل إليهما، ولكن بطريقتي الخاصة هذه المرة!



كلمةُ السر

عندما ترفض للعمل في شرِكَة كبيرة، لا تحزن.. بل اغضب، وصمم أن تجعل هذه الشرِكَة هي التي تأتي لتتعامل معك طوعاً أو كرهاً، ولو بعدَ حين!



كُلُّ العــالَمِ يكتــبُ بِاسمــهِ الآَن

مستحيـل ألا تعـرف (القلم البيـك –BIC) الشهيـر..
القلـم الـذِي غـزا العالـم سـنينا طويلـة، رخيـص السّعــر، عالـي الكفـاءة، ذو الخـط المميــز، الـذِي وصـل لأيـادي كُلّ النـاس مِـن مختلـف الطبقـات القـادرة والمتوسـطة والدنيــا، وأصْبَحَ فِي متنـــاول الجميع لفترات طَوِيْلَة جداً، ومازال.
صاحبـه إيطـالي الجنسـية، اشـتهر بحبـه للسفــر، فـدرس فِـي ايطاليـا، ثـمَّ انتقـل إلـى مدريـد، ثـمَّ فرنســا.

فِـي الثّامنـة عشـــرة مِـن عمـــره، بَـدَأً (مارسـيل بيـك) فِـي بيـع مشـاعل كهربائيـة متواضعـة فِـي أسـواق باريـس، وبَعْدَ التّخـرج عَمـل كمديـر إنتـاج فِـي شَـرِكَة لبيـع الأدوات المكتبيـة، ولكنـه لـم يسـتمر فيهـا كثيــراً، ربمـا لأنهـا كَانَـت مملـة ولا تلبـى طموحـه، ففضـل الاستمـــرار فِـي الدراسـة الاكاديميـة.
بَـدَأً عَملـه فِـي سـنة (1939) فِـي شَـرِكَة فرنسيـــة لبيـع الأقـلام، ولكنـــه لـم يستمـــر طبعـاً، بَعْـدَ أن اندلعـت الحـرب العالميـة لثانيـة بَعْـدَ شـغله للوظيفـة بعـدة أشهـــر، فلبـث فَتْـرَة الحـرب كلهـا يعَمـل بأعمـال بسـيطة مِـن حيـن لآخـر، والتركيـز فِـي الحفـاظ علـى حياتـه.
بَعْـدَ الحـرب، كَانَـت ظُـرُوْف أوروبـا شَـدِيْدَة السّـوء، والعَمَـل شـبه منعـدم..
فقَـرَّرَ (مارسـيل) أن يَبْـدَأ مَـع صديـق لــه عمـلاً خاصــاً، فاشتـــرى هـو وصديقـه محـلاً صغيـراً متهالـكاً بشـدة، لدرجـة أن السّـقف كَانَ يتسـرب منـه المــاء باسـتمرار، فِـي إحـدى ضواحـي باريـس المدمّـــرة، بمبلـغ (1000) دولار، كَانَ هـو كُلّ مـا يملكـــانه.

فِي المحل الصغير، عَمل الصديقان علـى تصنيع عبوات إعَادَة تعبئة الحبـر للأقلام الجافة باهظـة الثّمن (حَيْثُ كَانَت الأقـلام يجب أن يضـاف لهـا حبر أولاً بـأول للكتابـة، عَن طريق عبوات خاصـة تُشتــرى مَع الأقلام نفسـها).

هنا قفزت الفكـرة فِي رأس مارسيل!

لمـاذا لا يمكـن استخدام قلـم، بـه حبـــر يكفِـي للكتابـة بـه فَتْـرَة طويلـة، ثـمَّ بَعْدَ الانتهـاء منـه يمكـن إلقـاؤه فِـي سلـة المهمـلات، دون إِعَـادَة ملئـه بالحبـر مَـرَّة أخـرى؟

بَعْدَ هـذه الفكـــرة، مـرت أربـع سـنوات عكـف فيهـا مارسيل على التّجــارب، حتـى اختـرع أول قلـم لـه، وبَـدَأ يحـاول تسـويقه وتوزيعـه.

وككُلّ فكـــرة جديـدة، قوبـل القلـم بالرفـض والاسـتهجان الشـديد، إلا أنـه أصرّ بشـدة، وأبـــرز أهـم مميـــزات قلمـه بأنه: "قلـم أَكْثَر كفـاءة، وأقل سعـــراً".

بمـــرور الوقـــت، وضــع (مارســيل) المزيـــد مِـــن التّحســينات علـــى قلمـــه، وعرضـه علـى أفضـــل (6) مصانـع أقـلام فِـي العالـم، منهـا شَـرِكَة أمريكيـة تدعـــى (Waterman)، وذلـك بهـــدف أن تقـوم إحـدى هـذه الشَـرِكَات الاسْـتِثْمَار فِـي القلـم الـذِي ابتكـــره، ومنحـه نسـبة مِـن المبيعـات.

ولكن الشَرِكَات كلها رفضت قلم (بيك).

وعَلَـى الرغْـمَ مِـن اليـأس الشـديد، اسـتمر (مارسـيل) فِـي حلمـه، بـأن طـوّر شـركته الصَّغِيْـرَة علـى مـدار (3) سـنوات بَعْـدَ رفـض منتجـه مِـن كافـة الشركـات، حتـى طـــرح قلمـه الـ (بيـك) فِي الأسـواق بصُعُوبَة شـديدة، فحقق نجاحـا سـريعاً مبهـراً فاجـأ مارسـيل نفسـه، حَيْثُ وصـل إلـى مبيعـات تقـارب ربـع مِلْيُـون قلـم فِـي اليـوم الواحـد!

هذا النَّجَاح المذهل جعل مارسيل يسوّق قلمه فِي الأسواق الخارجية، فِي أوروبا وأمريكا، حتى استطاع على مدار (10) سنوات أن يبيع فِي الولايات المتحدة الامريكية أَكْثَر مِن (330) مِلْيُون قلم مِن الأقلام التي ينتجها.

والمثير للدهشة –والإعجاب– أن مارسيل بيك استحوذ على شَرِكَة (Waterman) الأمريكية عام (1958)، التي رفضت تمويل قلمه منذ عدة سنوات، بزعم أنه منتج رديء ضعيف لن يجد عملاء!

ومَع استحواذ (بيك) على سوق الأقلام فِي الولايات المتحدة، نافس أيضاً فِي منتجات أخرى، مثل الولاعات، وماكينات الحلاقة، وسبب منافسته القوية فِي السّوق الامريكي، نَفْس المبدأ:

استخدم المنتج فَتْرَة كافية بكفاءة عالية، ثمَّ تخلص منه فِي أقرب سلة مهملات، دون الحاجة لملئه مِن جديد.

رحل (بيك) عَن عالمنا عَن عمر يناهز الثّمانين عاماً، تاركاً وراءه شَرِكَة عملاقة، أصولها تقترب مِن ملياري يورو، ويعَمل بها أَكْثَر مِن (10) آلاف مُوَظَّف حول العالم.

شَرِكَة بدأت بفكرة منتج نستخدمه يومياً.

كلمةُ السر

البحث دائماً عن الأمور البسيطة لتطويرها وجعلها أَكْثَر سهولة وتميزاً, هو الطريق السهل للوصول إلى الريادة,

فقط إذا تمّ التسويق بالشكُّل الصحيح.



إمبـراطُورِيةٌ عالَميةٌ بدأتْ من غُـرفَة

ولـد (مايكل) فِـي مُنْتَصَـف السّتينـات، لأسـرة أمريكيـة متوسطة الحـال، فِي ولايـة (تكسـاس) الأمريكيـة.. ولـم يكـد يبلـغ الثّالثّـة عشـر مِـن عمره، إلا وقـد عُـرف عنـه حبـه الشَّدِيْد لأجهـزة الكمبيوتـر التـي كَانَـت وليـدة وقتهـا، لا أحـد يعـرف عنهـا الكثيـر.

عندما وصـل لعمـر الثّالثّـة عشـر، بَدَأَ مايـكُلّ يعَمل فِي التّجـارة، خصوصًا تجـارة الطوابـع، فحقَّـق مِـن وراء تسـويقها حوالـي (2000) دُوْلار فِـي فَتْـرَة زمنيـة قصيـرة، فظهـرت موهبـةُ الصَّبـي فِـي اهتمـامه بالتقنيـة مِـن ناحيـة، وبراعتـه فِـي التّسـويق والتجـارة مِـن ناحيـة أخـرى.

وفِـي عمـر الخامسـة عشـر، ومَـع اهتمامـه المتزايـد بأجهـزة الكمبيوتـر وقتهـا، بَـدَأَ بنفسـه فِـي تفكيـك قطـع كمبيوتـر قديم، ثـمَّ إِعَـادَة تجميعهـا مَرَّة أخـرى، ليتعـرف كيـف تعَمل هـذه الآلـة العجيبـة السّـاحرة.. حتـى أنـه تغيـب عَن الدراسـة لمـدة أسـبوع كامل، لحضـور مؤتمـر عُقد عَـن الكمبيـوتر فِي ولايـة أُخْـرَى غيـر الولايـة التـي يعيـش بهـا.

فِـي الثّمانينيـات، وعندمـا التَحَـق (مايكـل) بالجـامعة، كَانَ شـغفه الهَائِـل بالكمبيوتـر قـد ازداد، خصوصـاً مَـع تزايـد انتشـاره واسـتخدامه علـى نحـو محـدود، فقـام بتأسـيس شـركته الأولـى (بـي سيـلز) لبيـع أجهـزة الكمبيوتـر وقطعـه المختلفـة، التـي كَانَ يجمعهـا بنفسـه..

أين بَدَأَ هذا المشـــروع؟ مِن مقـــر سكنه فِي السّكـــن الجامعي للطـلاب! بـدون شـركة، أو مقـر، أو مسـاعدين..

بمـرور الوقـت، بَـدَأَ عَمـل (مايـكل) يـزداد والأربـاح تنهـال، خصوصـا أن المسـتهدف كَانَ طـلاب الجامعـة المتحمسـين لامتـلاك أجهـزة الكمبيوتـر بسـعر مناسـب لميزانيتهـم، فقَـرَّرَ (مايـكل) التّوقـف عَـن الدراسـة، وقـام باسـتئجار شـقة، وأطلـق شـركته الأساسـية بـرأس مـال لـم يتجـاوز الأَلْـف دُوْلار أمريكـي، اقتـرضهم مِـن جـدّه..

وقام مايكُلّ تسميـة الشَرِكَة وفقاً لاسم العائلة: (دِل Dell)!

هـذا الاسم الـذِي يعـرفه العالـم كلـه فِـي أجهـزة الكمبيوتـر الآن، بَـدَأَ فِي شـقة متواضعـة، كَانَـت تبيـع الأجهـزة وقطـع الغيـار للكمبيوتـر بسـعر مناسـب جـداً بـلا وسطـاء، حتـى جـاء الوقـت الـذِي تمكـن فيـه مايكُلّ وشـركته مِـن إطلاق أول جهـاز كمبيوتـر شخصـي مِـن تصميـم الشَـرِكَة باسم (Turbo PC).

فِـي النصـف الثّانـي مِـن الثّمانينيـات، ازدهـرت شَـرِكَة مايكُلّ سـريعاً، حَيْـثُ قـام بتقديـم أجهـزة كمبيوتـر متزايـدة السّـرعة والإمكـانيات، فـازداد تدفـق المشتـرين بشـكل كبيـر، خصوصـاً أنـه كَانَ يبيـع للجمهـور مباشـرة بـلا وسطـاء، لتأكـده أن السّـعر مناسـب، وأن الجميـع سيشـتري دون زيـادة فِـي الأسـعار.. وهـو مـا تعلمـه مِـن تجـارة الطوابع عندمـا كَانَ صغيـراً فِي السّـن! مَـع استراتيجية تقديـم أفضـل خدمـة ممكنـة بأقـل سـعر، بـلا وسطـاء، بـدأت شَـرِكَة (مايـكل) تزدهـر بشـدة، فتـرك دراسـته الجامعيـة نهائيـاً، وركـز علـى إِدَارَة أعمالـه الجديـدة، حتـى حقّقـت شـركته أرباحـاً فاقـت مِلْيُـون دُوْلار فِـي العـام الأول.

ثمَّ جاء العام (1987) ليشـهد افتتــاح أول فرع للشَـرِكَة فِي العاصمة البريطانية لندن، كأول توسّع خارج أمريكــا، ومقدمات لاقتحام السّوق الأوروبية.
وفِـي العــام (1988)، بـدأت الشَـرِكَة فِـي التّعــاون مَـع عمـلاء كبـــار مِـن شَـرِكَات حكوميـة ومؤسسـات ضخمـة، فعـرض (مايـكل) شـركته (دِل) لاكتتـاب عـام حصـــل منـه علـى أثـر مِـن (30) مِلْيُـون دولار، مكنتــه مِـن المزيـد مِـن التّوسـع وفتـح مصانـع تابعـة للشَـرِكَة فِـي أَكْثَـر مِـن ولايـة، وحـول العالـم.
فِـي بدايـة التّسـعينات، أنتجـت (دِل) أولــى أجهزتهـا الدفتـــرية.. ثـمَّ دخلـت تصنيـف مجلـة (فورتشـن) العالميـة كواحـدة مِـن أفضـل (500) شَـرِكَة فِـي العالـم، بَعْـدَ (7) سـنوات فقـط مِـن تأسيسـها.
وفِـي نهايـة التّسعينـــات، كَانَـت (دل) قد قامت بشـحن (10) ملايين جهـــاز حول العالـم، وتمكنـت مِـن تخطي منافسـتها شَـرِكَة كومبـــاك الشهيـــرة فِـي التّصنيف، لتصبح البائع الأكبـــر للكمبيـــوترات والحواسيب على مستوى أمريكـــا كلها!

وبنَفْـس التّفـوق السّـريع والمدهـش، تـم اختيـار (دل) كواحـدة مِـن ضمِـن (10) شَـرِكَات أمريكيـة تسـتحوذ علـى ثقـة المسـتهلكين، وتحوّلـت إلــى (دل إنكوربوريشـين) لبـدء أعمالهـا فِـي مجـالات بيـع مُخْتَلِفَـة غيـر الكمبيـــوتر، فبـدأت فِـي دخـول عالـم الكاميـرات الرقمية، ومشـغلات الوسـائل، والتلفزيون.
كَانَ ذلـك هـو الوقـت الـذِي تنحّـى فيـه (مايـكُلّ دل) المؤسـس عَـن منصبـه كرئيـس تنفيـذي للشـركة، تـاركاً الفرصـة لإدَارَة جديدة وذكية لإكمـــال العمل، بينمـا ظـل هـو حتـى الآن عضـواً فِـي مجلـس إدَارَة شـركته العملاقـة.

الآن (مايـكُلّ دل) الـذِي بَـدَأَ شـركته مِـن غرفـة مسـكنه فِـي السّـكن الجامعـي، يمتلـك ثَـرْوَة تقـارب الــ (18) مليـار دولار، وتفـوق عوائـد شـركته الــ (60)

مليـار دُوْلار سـنوياً، ويعَمـل بشـركاته حـول العالـم أَكْثَـر مِـن (40) أَلْـف مُوَظَّـف، ولهـا فـروع فِـي (170) دولـة حـول العالـم.. وتبيـع –يوميـاً– منتجـات بأَكْثَـر مِـن (30) مِلْيُـون دولار.. وتبيع شـركته جهـاز كمبيـوتر وَاحِـد، مِـن بيـن كُلّ خمسـة أجهـزة مباعـة فِـي العالـم.

المؤكـد أن قـرار (دل) بتـرك الدراسـة وافتتـاح شركـتـه الخاصـة مِـن غرفـة صغيـرة، ثـمَّ شـقة مُسـتأجرة، برأس مـال (1000) دُوْلار كَانَ قـراراً مجنونـاً.. ولكـن الجنـون أحيانـاً يكـون طريقاً لحصـد ثَـرْوَة مليارية ضخمة!



كلمةُ السر

في بداية المشـوار, ركـز على أفضـل جودة ممكنة,
بأقـل سعـر, تسـويق جيد, بلا وسطاء..
ستكون النهايـة في لائحة (الفوربس) غالبـاً!



الفَــأرِ الذي ساهم في تأسيسِ صناعةٍ عالَميـةٍ جديدةٍ

عندمـا ولـد (والـت ديـزني) سـنة (1901)، وسـافر مَـع عائلتـه إلـى عِـدَّةِ ولايـات أمريكيـة، بَـدَأَ العَمَـل منـذ أن كَانَ فِـي العاشـرة، فِـي توزيـع الصحف.. فِـي الوقـت الـذِي كَانَ يـدرس فيـه بالمدرسـة، والتحـق أيضـاً بمدرسـة ليلية لتعليـم الرسـم..

الرسم الذِي أحبّه جداً..

عندمـا بلـغ السّادسـة عشـر مِـن عمـره تـرك الدراسـة، والتحـق بالصليـب الأحمـر كسـائق سـيارة إسـعاف خـلال فَتْـرَة الحـرب العالميـة الأولـى، وهـو العَمَـل الـذِي جمَـع منـه بعـض المـال..

انتهـت الحـرب، فبَـدَأَ (والـت) رِحْلَـة البحـث عَـن وظيفـة.. كَانَ لديـه أمـل كَبِيْـر بـأن يعَمـل كرسـام كاريكاتيـر، أو فِـي مَجَـال الأفـلام.. فتقـدم للعَمَـل بصحيفـة، إلا أنهـا رفضتـه تمامـاً بحجـة ضعـف الموهبـة!

فيمـا بعـد، وجـد عمـلاً مناسـباً فِـي مُؤَسَّسَـة صغيـرة، تدفـع لـه (50) دُوْلار شـهريا، مقابـل تصميـم غـلاف أسبـوعي لهـا لبرنـامج تعرضـه المُؤَسَّسَـة علـى مسـرح (نيومـان) الشـهير..

التقـى (والـت) خـلال فَتْـرَة العَمَـل بصديـق موهـوب، قَـرَّرَ الاثنـان افتتـاح مُؤَسَّسَـة باسـم (IWork's- Disney Commercial artists) للعَمَـل

فِي مَجَال الإعلان والإشهار.. فِي الوقت الذِي بَدَأَ (ديزني) ينتج أفلامه الخاصة برسوماته المميزة ويقدمها لصالح مسرح (نيومان)، التي كَانَت عجيبة للغاية حَيْثُ لم تتجاوز مدة عرضها دقيقة واحدة، إلا أنها سحرت الجمهور تماماً..

والتقط (والت) إحساس الجمهور بالانبهار والسّعادة بهَذِهِ الأفلام، فقَرَّرَ الرحيل مِن المؤسسة، وإطلاق مؤسسته الخاصة..

فِي بداية العشرينات، أطلق الشاب المتحمس مُؤَسَّسَة (Laugh-O-grams ,icn) التي تقوم بإنتاج أفلام قصيرة مِن الرسوم المتحركة، استمد فكرتها مِن قصص الأطفال والسّاحرات، والتِي كَانَت تباع بسرعة رهيبة وحظيت بشعبية كاسحة.. إلا أن التّكاليف كَانَت أَكْثَر مِن الأرباح، حتى أعلنت الشَرِكَة الوليدة إفلاسها بَعْدَ عام وَاحِد، بَعْدَ أن انتهى (ديزني) مِن صناعة فيلم (أليس فِي بلاد العجائب)..

بصُعُوبَة بالغة، استطاع (ديزني) إنقاذ فيلمه الوليد مِن أيدي الدائنين، واتجه غرباً إلى هوليود.

ومِن خلال عرض الفيلم بها، وفيلمين آخرين، أثار إعجاب منتجي السّينما الأمريكية، فحصل على دعم كَبِيْر مِن جهات مختلفة، حتى بدأت شركته الجديدة (ديزني برودكشنز) فِي الظهور، دون أن تحقق أرباحاً جيدة لأن منتجاته كَانَت مكلفة دائماً.

حتى جاءت نقطة التّحول الكبرى، عندما تم عرض فيلم (سنو وايت والأقزام السّبعة) فِي نهاية الثّلاثينيات، والذِي تصدّر دور العرض، وأدرّ

أموالاً كَبِيْرَة على الشركة.. فبَدَأ ديزني بإنتاج أفلام أخرى، ولكنها فشلت –رغْمَ ميزانيتها الكَبِيْرَة– لاندلاع الحرب العالمية الثّانية..
كان الحل الوحيد لإنقاذ شركته هو بيع أسهمها للجمهور، وبالفعل جمَع (8) ملايين دُوْلار كرأس مال أنقذ شركته مِن الانهيار بصعوبة..

وعَلَى الرغْمَ مِن تحولها لشَرِكَة عامة، إلا أنه كَانَ يديرها بشكل كامل، وبَدَأَ فِي إقامة (حديقة) للتسلية، وتوجّه إلى العَمَل التّلفزيوني الذِي بَدَأَ يظهر فِي تلك الفَتْرَة بشكل منافس للسينما، ووجده أَكْثَر أهمية والتزاماً، وأَكْثَر مساعدة فِي الانتشار والشعبية..

وفِي العام (1950) ظهر لأول مَرَّة الفأر العظيم الذِي يستحيل ألا يعرفه أي شخص الآن مهما كَانَت ثقافته أو جنسيته..
(ميكي ماوس)..

رسم (ديزني) (ميكي ماوس) بنفسه، وكان قد أعلن عنه منذ فَتْرَة طَوِيْلَة (1928) إلا أن أحداً لم يعره أي انتباه.. فقام بعدة تعديلات عليه ليناسب مشاهدي التّلفزيون أَكْثَر- بل وكان أول مِن قام بالأداء الصوتي له..

انهالت الأمْوَال على شَرِكَة (ديزني) بَعْدَ ظهور شخصية ميكي ماوس، وأخذت تتوسع بشكل كَبِيْر جداً فِي إنتاج الرسوم المتحركة، والأفلام، والرسوميات، إلى جانب توسّع الحديقة التي أنشأها والت، وأصبحت مِن أشهر معالم الولايات المتحدة الامريكية على الإطلاق..

بوفاة (ديزني) فِي مُنْتَصَف السّتينات، لم تمت شركته معه.. بل استمرت بسرعة هَائِلَة فِي النَّجَاح والتميز، حتى صارت الآن تضم أَكْثَر مِن (150) أَلْف مُوَظَّف، وتزيد عائداتها عَن (40) مليار دولار.. إلى جانب توسع الحديقة إلى سلسلة حدائق ومدن ألعاب حول العالم، وإطلاق قنوات فضائية مُخْتَلِفَة تابعة لشَرِكَة (ديزني)..

الآن تعتبر شَرِكَة (ديزني) مِن أضَخْم شَرِكَات الإنتاج السّينمائي فِي هوليود، وربما أضخمها على الإطلاق.. حَيْثُ يرتبط دائماً التّميز والإبداع والمؤثرات الهَائِلَة بكلمة (ديزني) مباشرة، حتى دون أن يعرف المشاهد نوعية الفيلم أو قصته..

بدأت هذه الإمبراطورية الضَخْمَة برسّام موهوب آمِن بموهبته رغْمَ الصعوبات، ومرّ بمراحل كَبِيْرَة جدا مِن الفشل، جعلته ينطلق فِي عالم النَّجَاح فِي حياته.. وحتى بَعْدَ وفاته بسنين طويلة!



كلمةُ السر

الإيمان بالموهبة, والنجاح, والإصرار على التنفيذ رغْمَ الصعوبات.. مبادئ عامة يعرفها الجميع, ولكن منفذيها فقط –مثل ديزني– هم الذين يحصدون نتائجها في النهاية..



رِحلَة البحــثِ عن فكْـــرَة

ربمـــا تعـرف اسـم (جيليـت) جيـداً، المرتبـط بأشهـــر ماكينـة حلاقة فِـي العالم، والـذِي يعبـر عنـه دائمـاً إعلانـات مميـــزة لرِجَـال علـى قـدر كَبِيْـر مِن الوسـامة يشـذبون لحيتهـم، ويدعونـك لشِـرَاء منتجـات جيليـت المميـزة للحلاقة..
ولكن لماذا سُميت (جيليت)؟ ومَن هو (جيليت)؟

(كينـغ جيليـت) مولـود فِـي مُنْتَصَـف القـرن التّاسـع عشـــر، كَانَ يمـر بأيـام عصيبـة حقـاً، بَعْـدَ أن شـبّ حريـق كَبِيْـر فِـي منـزل العائلـة فِـي (شيكــاغو)، جعـل عائلتــه تخســر كُلّ مــا تملكــه، عندمــا كَانَ فِــي الخامســة عشــر مِــن العمـــر وقتـهـا..
وإثـر هـذا الحـادث الأليـم، انتقلـت العائلـة إلـى نيويـورك، وتعلم (جيليـت) تجارة البضائـع المعدنيـة والخـردة وغيرها، لكسـب العيش ولمسـاعدة أسـرته مادياً..

عندمــا وصــل (جيليــت) لعمـــر الواحـدة والعشـرين، كَانَ قـد أَصْبَـحَ بائعـاً متمرّسـا مميـزاً بشـكل مدهـش، وفِـي نَفْـس الوقـت كَانَ محبـاً للابتكـــار.. تارة يقـوم بتلحيـم مـواد معدنيـة بشـكل مختلـف، وتـارة يطـوّر مـواد معدنيـة بشـكل كامـل، حتـى حصـل بالفعل علـى عدة بـراءات اختـراع لابتكـارات بسـيطة.. ولكنهـا لـم تجلـب لـه أمـوالاً تذكـــر..

فِـي الثّلاثينيـات مِـن عمـره، عَمـل (جيليـت) كمنـدوب مبيعـات فِـي إحـدى الشـركات، وكان مديـر الشَـرِكَة اسـمه (ويليـام بنتـر) مخترعـاً جيـداً لبعـض

الأدوات الزجـــاجية، جعـــلت الرَّجُل يظـــل فِـي محـل إعجـاب (جيليـت) المبتكـــر بطبيعتـه..

توطـدت العلاقـة بينهمـــا، وكَانَـت أغلـب المحـاورات بينهمـا حـول كيفيـة صناعـة الأمـور الجديـدة، حتـى جـاء الوقـت الذِي أخبـــره فيـه مديره (بنتـــر) بمقولـة سـحرية:

"أنـت تفكـر كثيـراً ومبتكـر مميـــز.. حـاول أن تبتكـــر شـيئاً يسـتخدم لمَـرَّة واحـدة مثـل سـدة الفليـن.. يسـتعملها المـرء مَـرَّة واحـدة، ثـمَّ يرميهـا بَعْـدَ الاستعمـــال، ثـمَّ يعـود إليـك مَـرَّة أُخْـرَى طالبـاً المزيـد.. وقتهـا، سـترفع نسـبة أرباحـك وتبنـى شَـرِكَة عملاقـة!"

كَانَـت هـذه الكلمـــات مِـن أَكْثَـر الكلمـات تأثيـراً علـى (جيليـت) الـذِي بَـدَأَ يبحـث سـاعات طَوِيْلَـة جـداً عَـن أفكـــار مختلفـة، ويكتـب لائحـة كَبِيْرَة حـول أشـياء يمكـن تطويرهـا أو صناعتهـا، ثـمَّ رميهـا بَعْدَ أول استعمـــال..

ولكن الفكـرة كَانَت عسيرة عليه بشدة، ولم تأت فِي ذهنه أبداً!

حتـى أتـى ذلـك الصبـــاح، عندمـا كَانَ (جيليـت) منـدوب المبيعات يهـم بحلاقة لحيتـه كالعـادة، وكان مرهقـاً بشـدة.. ولـم يكـن قـادراً علـى اسـتخدام المـوس الطويـل الـذِي يشـكُلّ خطـراً علـى وجهـه إن لـم يسـتخدمه بحـرص.. فقفـزت الفكـــرة السّحرية!

يقول جيليت فِي وصف هذه اللحظـات:

"كنـت أحلـق لحيتـي وفِـي ذهنـي تتـردد كلمـات (بنتـر) بشـدة.. أتطلـع إلـى مـوس الحلاقـة الطويـل، وأبـدَأَ أكـوّن فكـــرة حـول المـوسّ الـذِي سـأصنعه أنـا.. كَانَـت شفـــرة جيليـت للحلاقـة قـد ولـدت بالفعـل!"

جاءت الفكــرة لــ (جيليت) عندما لاحظ أن الـكُلّ لا يفكر فِي تغيير شفرة الحلاقة أصلا، بل كُلّ الاختراعات مهتمة بتحسين الأمواس وليس تغيير الأمواس بشكل كامل.. فعزم على ابتكار شفرة حلاقة مُخْتَلِفَة كليا، رخيصة الثّمن، سهلة الاستعمال، توفر على الناس الذهاب إلى الحلاق..

وعَلَى الرغْمَ مِن عبقرية الفكــرة، إلا أن القول شَيْء والفعل شَيْء آخر.. فقد استغرق تنفيذ هذه الفكــرة (6) سنوات، حتى استطــاع (جيليت) أخيرا أن يفتتح شركة، دون مكاتب أو موظفين بدوام كامل، ومقابل مبالغ زهيدة جداً..

كالعادة، استقْبَلَ الجميع المنتج بالتجاهل، وربما الدهشة، والاستنكــار.. كأي شَيْء جديد يظهر لأول مرة، ويضرب عرفاً سائداً.. إلا أن بَعْدَ سنوات مِن التّجاهل، بَدَأَ (جيليت) يشعر بأسف حقيقي، وأن الأمــر لن يلقى النجــاح، خصوصاً مَع تراكم الديون على شركته الصَّغِيْرَة البائسة.. لجأ (جيليت) كحل أخير إلى رجل أعمال، كَانَ قد رفض العديد مِن أعمال (جيليت) سابقاً.. إلا أن رجل الأَعْمَال بحسه المالي بخصوص هذا الاختراع، قَرَّرَ دعم (جيليت) مادياً لتسويق المنتج..

كان عمر جيليت قد قارب الخمسين، عندما ظهر منتجه بشكل مكثف فِي السّوق، ففشــل فِي السّنة الأولى فشلاً ذريعاً باع فيها (51) آلة حلاقة فقط! ثم، ومنذ العام التّالي قفزت المبيعات قفزة ضَخْمَة بــ (9000) ماكينة حلاقة، و(14) مِلْيُون شفرة، إلى أن توسع بشدة فِي العام الثّالث، بناءً على خطط تسويقية مميزة، حتى فتح لها فرعاً فِي لندن..

مَع دخــول الحرب العالمية الأولى، كَانَت (جيليت) شَرِكَة كبــرى، تبيع ملايين الآلات الخاصة بالحلاقة سنوياً، حتى توفى صاحبها (كينغ جيليت)

عـام (1932) وتركهـــا إمبراطوريــة تواصــل زحفهـــا ونموّهــا العالمــي.. ليس فقط فِي مَجَال شفرات الحلاقة، بل بدأت زحفها على سلع أُخْرَى مثل البطاريات وفرشاة الأسنان، والأقلام، والأدوات الكهربية..

على مدار سنين طَوِيْلَة خلال القرن العشرين، وحتى العام (2005)، باعت جيليت مئات الملايين مِن منتجاتها حول العالم، وأصبحت مِن أشهر الماركات التّجارية العالمية، بأرباح مليارية ضخمة، (60) % منها مِن السّوق العالمي خارج أمريكا.. حتى تم دمجها مَع شَرِكَة (بروكتر أند جامبل) سنة (2005)، لتواصل مسيرتها بنَفْس القوة..

السّؤال: ماذا لو كَانَ اليأس أصاب (كينغ جيليت) عندما سخر منه الجميع، وهو يقدم اختراعه للجميع، وهو فِي عمر الخمسين؟!
المؤكد أن شيئاً مِن أهم الأدوات التي نستخدمها حالياً، لم يكن ليوجد..
ولم يكن اسمه ليحفر فِي كُلّ أداة حلاقة حتى يومنا هذا!

كلمةُ السر

الحياة كلها مشوار طويل للبحثِ عن الأفكارِ.. حتى لو جاءتك الفكرة في عمر الخمسين, واقتنعت بأنها صالحة للتنفيذ, قم بِتنفيذها بلا تردد..
فإن لم تستمتع بما سوف تدره عليك من ثَروة لوقت طويل, فعلَى الأقل ستحفر اسمك خالداً في التاريخ لقرون طويلة!



لمـاذا أؤسس شرِكَة وأنا أصلاً ثـــري؟!

بَـدَأَ (يوسـف الكـوّاري) القطـــري حياتـه فِـي أسـرة مثقفـة متابعـة للعالـم، فأرسـله والـده إلـى أوروبـا ليتعلـم اللغـات بشـكل سـنوي، وسـاعده فِـي الحصـول علـى الشـهادة الثّانوية ثمَّ السّفر إلـى أمريكـا، فتخـرج مِـن كلية الاقْتِصَـاد بجامعـة (أتلانتـا) الأمريكيـة..

فِـي عمــر السّابعة عشــر، حـاول يوسـف البـدء فِـي تأسيس أول شَـرِكَة لـه، أطلـق عليهـا (مَجْمُوعَـة الكـواري) التـي كَانَ يسـتهدف مِـن خلالهـا تبنـي تنفيذ الدراسـات والأفكـار العلمية والتطبيقـات التّقنيـة، ولكنهـا فشـلت فشـلاً ذريعـاً بِسَبَب نقص الخبـــرة، وعدم الإلمـــام بمتطلبـات العَمَـل الحـر وقتها..
وعندمـا تخـرج مِـن الجامعـة، وعاد إلى قطـــر، لـم تختفِ فكـــرة العَمَل الخَاص مِـن رأسـه أبـداً، وقَـرَّرَ البدء فِي تنفيذ أفكـــار جديـدة على العَمَل التّجـــاري..

واجـه (يوسـف) أيامـا عصيبـة مِـن رفـض أسـرته لهَـذا المسـار، فِـي الوقـت الـذِي كَانَ معظـم أفـراد أسـرته يتجهـون إلـى العَمَل الحكومي فِي المؤسسـات القطـــرية، مقابل رواتب كبيرة، وكان الجميع يتوقع له الفشـــل، ووصفـــوه بالعـــاطل!

فـي العـام (1994)، بَـدَأَ يوسف الكـواري أولـى مشـــروعاته بمبلـغ (200) أَلْـف ريـــال بإطـلاق شَـرِكَة (ترويـج قطـــر) العاملـة فِـي القطـاع الصناعـي، والتِـي بـدأت تنمـو سـريعاً داخـل قطـــر مركـزاً علـى قطاعـات النفـط والطاقـة

ومشـاريع البنيـة التّحتيـة، ثـمَّ امتـدت لبقيـة الخليـج والعالـم، مَـع اسـتحواذات كبـــرى علـى شَـرِكَات عالميـة..

وفِـي طـريق النجـــاح، أطلـق (الكـواري) مُؤَسَّسَـة قطـــر الخيريـة المعنيّـة بالأَعْمَـال داخـل قطـر، وتعتبـــر مِـن أهـم المؤسسـات الخيريـة فِـي العالـم العربـي، وأطلـق برنامـج: "احسـبها صـح" لخدمـة الشـباب وتوجيههـم..

وبَعْدَ عشـــرين عامـاً مِـن إطـلاق أولـى شـركاته، يقـول (يوسـف الكـواري) فِـي حـوار صحفِـي أنـه بَـدَأَ العَمَـل بـرأس مـال (200) أَلْـف ريـال قطـــري، وسـط معـــارضة كَبِيْرَة مِـن أسـرته.. إلـى أن وصلـت عوائـد هـذه الشَـرِكَات لأَكْثَـر مِـن (700) مِلْيُـون ريــال، وتحقيقـــه لشُـهْرَة اجتماعيـة هَائِلَـة فِـي قطـــر، ومسـاندته للشـباب، واهتمامـه بالعَمَـل الخيـري بشـكل مكثـف..

تـرك أمـان الوظيفـة، فِـي عائلـة تنتمـي كلهـا للقطـاع الحكومـي، وتوجـه للعَمل الخـاص.. فأَصْبَـحَ –وهـو فِـي مُنْتَصَـف الثّلاثينيـات- مِـن رمـوز البـلاد فِـي العَمَـل الاقتصـــادي والصنـــاعي، ومِـن أهـم القائمين علـى الأَعْمَال الخيـــرية فِـي منطقـة الخليـج، ومِـن أشـهر رِجَـال الأَعْمَـال العـرب..

كلمةُ السر

دخول عالم الريادة والاعمال, وتأسيس الشركـات..
ليس دائماً بدافع الثّــراء والغنـى,
بل بدافع الإضــافة وتقديم خدمــات للمجتمع أيضـاً,
ربمــا لا يوجد غيرك قادر علـى عملها!



جراح القَلبِ الذي اقتحمَ الريـادةَ.. فصـارَ ظاهــرةً إعلَامية!

عندمــا وُلـد "باسم يوسـف" فِـي مصـــر، لأســـرة ميسورة الحـال، كَانَ مِـن الطبيعـي أن يلتحـــق بالدراسـة فِـي كليـــة الطـب، لمـا عُـــرف عنه مِن تميـّـز دراســي أهَّلَـه للدخــول لِهَذِهِ الكليـة.

بشـكل عـادي، أكمـــل دراسـته الطبيــة، ثـمَّ درس الماجستيـــــر.. ثـمَّ أكمــل دراسـاتـه العليـــا ليحصـل علـى دكتـــوراة فِـي جراحــة القـــلب مِـن جامعـة القاهـــرة، ويحجـز مكـــانه كعضـــو هيئـة تدريـس فِـي كليـة طـب القاهـــرة.

ومَـع تميـــزه الأكاديمـي، سـافر للعَمـل فِـي الولايـات المتحـدة وبريطانيـا لمـدة سـنتين ونصـف، ثـمَّ سـافر إلــى ألمـــانيا للمزيـد مِـن التّدريـب، وحصـل علـى رخـص مزاولـة للعَمـل فِـي الولايـات المتحـدة، ثـمَّ زمالـة كليـة الجراحيـن البريطانيــة..

كان الطريق الأكاديمـي صعبـاً، ولكنـه اقتحـــمه حتـى وصـل إلــى منتهـــاه، بالحصـول علــى هــذه الشـهادات الأكاديميـة المميـــزة، وأسفـــاره المتعـددة لدعـــم وجـوده فِـي هـذا المَجَـال الطبـي شَـدِيْد الحســاسية والصعـــوبة..

ثمَّ اندلعت الثّــورة المصـــرية، يناير (2011) م.

مَـع انـدلاع الثّـورة، كَانَ مثلـه كبقيـة المصـــريين متابعـاً للإعـلام، بـكُلّ مـا كان يـدور فيــه مِـن ارتبــاكات، وتضليـل، ودعابــات، وأحـداث مأسـاوية،

ومحاولات للتشويه.. وهي المادة الكاملة التي تعَمل عليها برامج (التّوك شو) السّاخرة فِي الولايات المتحدة، والتِي تلقى رواجاً واسعاً جداً.. وكان هو مِن أشد معجبيها، بحكم سفرياته المتعددة لأمريكا، وتأثره بالإعلام الأمريكي..

فقفزت الفكرة فِي رأسه.. لماذا لا يوجد برنامج مصري ساخر، يغطي هذه الأحداث واللقطات المنتشرة فِي الإعلام، بشكل ساخر، ويعلق عليها تعليقات مضحكة ذكية، توجّه رسالة سياسية للجمهور مِن خلال الضحك؟!

برنامج على نَفْس سياق برنامج (The daily show) للإعلامي الشهير (Jon Stewart)، الذِي كَانَ يقدم أشهر برنامج ساخر حول العالم فِي الولايات المتحدة..

ومَع نبوغِ الفكرة فِي رأسه، واجهته حقيقة أنه لا يملك إمكانيات على الإطلاق.. لا يملك أجهزة للتصوير.. لا يملك استوديو.. لا يملك نص متماسك.. وحتى لا يملك أي خبرات إعلامية مِن أي نوع، باعتباره قضى حياته كلها كجرّاح قلب!

وحتى على مستوى الخطابة، فهو لديه لثغة مميزة فِي حرف الراء، مما يعني –وفقاً لأدوات الإعلام التّقليدي– أنه لا يصلح للإلقاء التّلفزيوني..

ولكنه قَرَّرَ أنه سينفذ الفكرة، ربما مَع زيادة استفزاز الأحداث فِي مصر فِي تلك الفترة..

فِـي شـقته الواسـعة، قـام بعَمـل جداريـة لهـا روح الثّـورة.. وجهّـز مكتبـه.. واشـترى كاميــرا فيديـو متوسـطة الإمكــانيات.. واسـتعان بصديـق لـه لكتابة (سـيناريو)، وقـام بإنتــاج أول حلقـة سـاخرة فِـي مـارس (2011)، ورفعهـا علـى يوتيـــوب بعنـــوان (باسـم يوسـف شـو)..

مَـع مـرور الوقـت، ومَـع ازديـاد كفـاءة البرنامـج، وزيـادة عـدد المتابعيـن، وفِـي نَفْـس العـام.. وصـل لــ "باسـم يوسـف" عـرض بتحويـل برنامجـه مِـن يوتيـــوب إلـى قنـاة تلفزيـــونية (On TV) بتمويـل يصـل إلـى نصـف مِلْيُـون دُوْلار تقريبـاً.. فوافـق، وتحـوّل برنامجـه إلـى مسـتوى أعَلَـى مِـن الإنتـاج والتنظيـم والترتيـب فِـي العمـل، وحقّـق نجاحـاً جيـداً..

وبَعْدَ عـــام وَاحِد، وصله عقـــد آخر مِن قنـــاة (CBC) الفضائية المصـــرية، التـي موّلـت برنـــامجه بشـكل كبيـــر، ليخــــرج علـى صـورة مقاربـة للغايـة مِـن برنـــامج (The daily show) الأمريكـي، الـذِي وضعـه نموذجـاً لـه مِـن البدايـة، مَـع الاسـتعانة بطاقـم تحريـر شَـدِيْد التّميّـز والذكـــاء، جعـــل البرنامـج مِـن أَكْثَـر البرامـج متابعـة فِـي العالـم العربـي كلـه، وليـس مصــــر فقـط، علـى مسـتوى موسـمين متتالييـن..

والآن، ومَـع مـرور (4) سـنوات مِـن أول حلقـة سـجلها "باسـم يوسـف"، مِـن المؤكـد رغْـمَ كُلّ الخلافـات التـي تـدور بشـأنه، أنـه مِـن أبـرز الاعلامييـن العـرب علـى الإطـلاق، حَيْـثُ حصـد برنـــامجه جوائـز وتقديـرات دوليـة، واسـتضافته وكالات الأنبـاء العالميـة، ووصفـت برنـــامجه بالظـــاهرة الإعلاميـة الحقيقيـة..

قِصَّــة نَجَــاح وشُــهْرَة هائلــة، قــام بهــا (جـرّاح) فِــي مَجَــال غيــر مجالــه تمامــاً، بالاستعـــانة بكاميـرا صَغِيْـرَة ومكتـب، ولوحــة كَبِيْـرَة وضعهـا وراءه، وسيناريو متواضـع.. تحـوّل إلـى نمـوذج عالمـي مِـن الإبـداع والتأثيـــر على الـرأي العـام المصــــري والعربـي..

هل فكــرة (البرنـامج) مِـن رأس "باسـم يوسـف"؟ لا.. هـو فقـط قام باستنسـاخ نمـوذج عالمـي، وقـام بتطبيقـه بأقصـى مـا لديـه مِـن إمكانيـات، وفـق الظُرُوْف المحليـة، وفِـي التّوقيـت الصحيح..

فانفجــر بالنَّجَاح والشُّهْرَة والعالمية والتميز!

كلمةُ السر

النمذجة.. النمذجة.. النمذجة مهمـــة للغاية لبدء مشرُوع ريادي جديد, لأنها ستعطيــك ما يشبه (كاتالوج) أو طـــريق افتـــراضـي للنموذج الذي تتبعه, سيقلل من صدمــاتك, وسيعرفــك إلـى أين تمضـــي، ومتـى تصــل, ومتى تتراجع!



(مسز فيلــدرز).. الاهتمـامُ بِالأُسرةِ لا يعنِــي إِهمـال تكوِينِ الثّــرواتِ!

اسـمها (ديبـي فيلـدرز)، سـيدةٌ أمريكيـة شَـدِيْدَة البَسـاطة والتواضـع، عَمِـل والدهـا كلحـّام للمعـادن، ووالدتهـا كَانَـت ربـة منـزل..

قضـت (ديبـي) طفولتهـا فِـي منـزل متواضـع بسـيط، ولكنـه مشهــور بالكـرم، حَيْـثُ شـهدت طفولتهـا العديـد مِـن المواقـف الاجتماعيـة، وكان منزلهــا هـو مقـرّ تجمَـع أصدقـاء الوالد والوالدة والجيـــران، فبدأت تســاعد والدتها بشـكل مُسْتَمِر فِـي المطبخ، خاصـة فِـي صنـع الحلويـات..

ومَـع مـرور الوقـت، بـدأت الأم تـوكل لصغيرتهـا (ديبـي) صناعـة الحلويـات والكعك وبالبسكـــوت لكفاءتهـا فيها..

ومَـع مقـــولة والدهـا المستـمَرَّة أن: **"السّعـــادة هـي البحـث عَـن أَكْثَر الأشـياء المحببـة لعملهـا، ومحاربـة كُلّ الصعوبـات"**، بَدَأَ وعـي (ديبـي) يتشـكُلّ وهـي مازالـت ابنـة (12) عامـاً، وسـعت إلـى تحمُّـل مسـؤوليتها بنفسـها، وتقـوم بما تحب..

لذلــك، قــررت فجــأة أنهــا سـتطلق مشــروعها الخــاص، فِــي هــذا السّــن الصغيــر، وواجهتهـا صعـــوبات التّمويـل.. فبحثـت عَـن عمــل، حتى وجدت وظيفـة صَغِيْـرَة فِـي اسـتاد رياضــي قريـب مِـن منزلهـم، تتقاضــي فيـه (5) دولارات نظيــر جمَـع الكـــرات..

وبـدأت الرحلـة.. تسـتيقظ صباحـاً تذهـب إلـى الملعـب، وتدخـر المــال.. وفِـي يـوم العطلـــة تبَـدَأً فِـي صنـــاعة الحلـوى، وتبيعهـا بسـعر زهيـد للأقـارب والجيـران.. واسـتمرت علـى هـذا المنـوال علـى مـدار عاميـن، حتـى استطــاعت شِـرَاء سـيارة فولكـس قديمـة، حوّلتهـا إلـى مـا يشـبه (الكشـك) الصَّغِيْـر لبيـع منتجــاتها!

اسـتخدمت السّـيارة فِـي التّنقــل بيـن الملاعـب، والمقاهـي، والمحـال لمـدة (3) سـنوات، حققت مِـن خلالهـا أرباحـاً جيـدة للغايـة، حتـى تزوجـت صَغِيْـرَة فِـي سـن مبكـــرة للغايـة، وأنجبـت أطفـالاً وصـل عددهـم إلى خمسـة، فبَـدَأً طموحهـا الأول بالبيـع والعَمَل فِـي التّراجـع، بهـدف تربيـة أطفالهـا ورعايـة منزلهـا.

بَعْـدَ مـرور عـدة سـنوات، عـاد الحنيـن القديـم.. فبـدأت تعيـد إحيـاء الحلـم، فواجهـت الرفـض مـن الجميـع، بـدءاً مِـن زوجهـا الـذِي اتهـم فكـــرتها بأنهـا غبيـة، ووالدهـا الـذِي اتهمهـا بنقـص التّعليـم والخبـرة، ولكنهـــا أصـرت علـى البـدء مِـن جديـد وبـدأت فِـي صناعـة الحلويـات فِـي المنـزل والذهـاب بهـا إلـى المؤسسـات التـي تدعـم المَشْـرُوعَات الصَّغِيْـرَة بهـدف نيـل تمويـل مـا.. حتـى جـاء التّمويـل بالفعــل بمبلـغ صَغِيْـر مكنهـا مِـن افتتـاح محـل صَغِيْـر للغايـة فِـي أواخـر السّـبعينات..

ذهبـت فِــي اليـوم الأول لمحلهـا ولـم تحقـق أي أربــاح.. اليـوم الثّانـــي بــلا أربـاح.. مـر أسـبوع وأسـبوعان بـلا أي أرباح تذكـــر، فأسـقط فِي يـد (ديبي)، وبـدأت تشـعر أن حلمهـا يواجـه انهيـاراً محققـاً..

لذلك، لم يكن أمامها غير (3) أمور:

إمــا إغــلاق المحـل.. أو عـرض منتجاتهـا مجانـاً لفَتْـرَة طويلـة.. أو ابتـكار

طريقة جديدة فِي الإعلان عَن محلها، وجودة ما تصنعه..
وكان الحل الثّالثّ هو ملجأها الأخير، وسعت لأخذ حلوياتها وتوزيعها فِي الحافلات على الركاب مجاناً، مَع إعطائهم بوستر فيه عنوان المحل..
وبَدَأَ محلها يشهد توافد الزبائن!
وسجل أول يوم لها مكسب بقيمة (75) دولار..
ونجح المحل الصَّغِيْر بصُعُوبَة فِي العام الأول.. فافتتحت محل أكبر..
ثمَّ محل ثالثّ.. ثم سلسلة محال فِي كافة الولايات الأمريكية، بلغت عام (1984) حوالي (160) فرعاً!

سبع سنوات فقط كَانَت كفيلة بأن تثبت (ديبي) للجميع أنها ستنجح، وستحقق كُلّ ما تتمناه رغْمَ المعارضات الشديدة.. حتى قررت فِي أوائل التّسعينات -بَعْدَ أن وصل عدد فروع محالها إلى أَكْثَر مِن (2000) - بأن تبيع شركتها المسماة بـ (مسيز فيلدرز)، وسلسلة محالها إلى شَرِكَة استثمارية، للتفرغ لتربية أبنائها الأربعة..
تقدر ثَرْوَة (ديبي فيلدرز) الآن بأَكْثَر مِن (45) مِلْيُون دولار، وتعتبر واحدة مِن أشهر المتحدثين والمحفزين فِي المُجْتَمَع الأمريكي، لحل المشاكُلّ الأسرية والمهنية والاستثمارية..

كلمةُ السر

ربما لديك أسرة وأبناء ومسؤوليات ومصروفات واحتياجات..
هذه الظُروف كلها تدفعك دفعاً لعمل مشروع خاص،
وليس لصرف النظر عنه كما تظن دائماً!



أنقَـذَهُ من الانتحار.. فَتحول لأعظَـم مدرب تحفيــز في العالَم!

"اللحظَـة التـي تَتَّخِـذُ بهـا قَـرَارَك، هـي اللحظـة التـي تغيـر قـدرك.. الفعـل هـو أسـاس النجاح"

مقـولةٌ شهيـرة للمـدرّب العالمـي الشـهير فِـي مجـالات التّحفيـز والتنميـة البشـرية (أنتونـي روبنـز).. الاسـم اللامـع، وأهـم وأشهـر المحاضريـن الأمريكيين الذيـن أسَّسوا لمجـالات جديدة كليـاً فِـي عالـم التّنميـة البشـرية.. ولكن (روبنز) لم يكن بذلك التّفاؤل والتميـز عمره كله..

لـو عدنـا بالزمِـن إلـى العـام (1960)، لرأينـاه طفـلاً وليـداً وسـط أسـوأ ظُـرُوْف ممكنـة..

انفصـل والـداه بَعْدَ مشـاجرات عنيفـة، وقـد كَانَ فِـي السّـابعة.. ثـمَّ عـاش مَـع أمـه وزوجهـا، الـذِي رفـض أن يربّـي (أنتونـي)، فقـررت أمـه إرجاعـه إلى والـده.. فعـاش ظروفـاً سـيئة، حـاول خلالهـا أن يلعـب رياضـة مـا، إلا أن عمـره الكَبِيْر لـم يسمح لـه، فانخـرط فِـي الدراسـة، وأَصبَـحَ رئيسـاً للطـلاب.. ولاحـظ أصدقـاؤه رجاحـة عقلـه، فسمّـوه (أسـتاذ الحلـول).

ولكـن، وفِـي السّـابعة عشـر مِـن عمـره، مَـع حياتـه الصّعبـة، قَـرَّرَ أن يتـرك البيـت ويعَمـل موظفـاً كحـارس لإحـدى العقـارات.. ثـمَّ كعامـل نظـافة فِـي

أحد البنوك، إلى أن قَرَّرَ أن يترك الدراسة كاملة ويتفرغ للوظيفة..
نظر إلى نفسه فِي المرآة.. كَانَ شبه مطرود مِن بيته.. بدين جداً.. تعيس لأقصى درجة.. لم يكمل تعليمه الجامعي.. يعَمل فِي مهن شَدِيْدَة التّواضع.. وسأل نفسه، لماذا يسمح لنفسه أن يستمر فِي حَيَاة بائسة كهذه؟
فأخذ قراره الذِي مازال يتذكره حتى اليوم، وهو الانتحار..

وفِي الليل، وفِي أحد الشوارع الجانبية، ربط حبلاً حول عنقه، وألقى نفسه بالفعل، وبدأت أنفاسه تتقطع ويغيب عَن الوعي، إلى أن لمح شيخاً مِن بعيد يهرول نحوه، قَبْلَ أن يغيب عَن الوعي..
ثمَّ استيقظ، ليجد نفسه فِي غرفة صَغِيْرَة مليئة بالكتب، يجلس أمامه رجل عجوز متهالك، أخبره بمجرد أن استيقظ:
لا يوجد فِي الحَيَاة ما يستحق أن تفقد حياتك مِن أجلها، عليك أن تعيش حياتك بسعادة واترك هذه الخدمة للقَدَرِ يأتي ليسلبنا حياتنا فِي الوقت المناسب.

كَانَت هذه الجملة التي بعثت (أنتوني روبنز) للحَيَاة مَرَّة أخرى، وجعلته ينظر لها بشكل مختلف تماماً.. منظور الإيجابية، بِسَبَب حكمة رجل فقير مُدقع لا يفعل شيئاً سوى القراءة فِي غرفته الصغيرة..

فِي هذه الفَتْرَة أخذ (أنتوني روبنز) يقرأ بشراهة، ثمَّ بَدَأَ يميل للمبيعات، فحصل بِسَبَب لباقته على وظيفة مندوب مبيعات فِي إحدى الشركات.. ومنها قابل أحد العملاء الذِي أعجبه بشدة طريقة حوار (روبنز) وأساليبه

فـي البيـع، وحـل المشـــاكُلّ بطريقـة مبهـرة.. فاقتـرح عليـه عميلـه أن يذهـــب إلـى (جيـم رون) أحـد عمالقـة التّنميـة البشـرية وقتهـا، ليتتلمـذ علـى يديـه.

وذهـب (روبنـز) بالفعـل، وتعلّـم علـى يـد المـدرب الشـهير فِـي مجـالات التّحفيـز والتنميـة.. الـذِي لاحـظ بمـرور الوقـت أن (روبنـز) مميـز بالفعـل، فأرسـله لإلقـاء محاضـرات صَغِيْـرَة بسـيطة فِـي الشَـرِكَات والنـوادي، جـاءت كُلّ نتائجهـا إيجـابية..

كَانَـت أول محاضـرة لـ (ـروبنز) هـي: "كيـف تتخلـص مِـن القلـق؟".. ثـمَّ استمـــرت علـى مـدار أَكْثَـر مِـن ربـع قـرن، حتـى وقتنـا هـذا..
مِـن هـو (انتونـي روبنـز) الآن؟ مليونيـر شَـدِيْد الثّـراء، يعيـش فِـي قلعـة أثـــرية ضَخْمَـة -وليـس مجـرد منـزل عـادي- صـاحب مكتـب استشـاري كَبِيْـر فِـي الولايـات المتحـدة، لديـه طائرتـه الخاصـة، يـدور العالـم كلـه لإلقـاء المحاضـرات مقابـل أسـعار كَبِيْـرَة فِـي الشَـرِكَات والفنـادق الكبـــرى، ولديـه مؤلفـــات عظيمـة تُرجمـت إلـى كُلّ لغـات العالـم..

يقول هو بنفسه واصفـاً الفرق بين حياته الآن وفِي الماضي:
"عندمـا كنـت فِـي طائرتـي الخاصـة أتجـه لإحـدى المـدن لإلقـاء محاضـرات، شـــاهدت طوابيـر السّـيارات والازدحـام المـروري، وكنـت أخشـى مِـن أن المشـاركين لـن يسـتطيعوا الحضـور بِسَـبَب هـذا الازدحـام.. إلـى أن فوجئـت أن هـذا الزحــام هـو فِـي الواقـع بِسَـبَب محاضـــرتي التـي حجـز بهـا جمهـور غفيـر مِـن النـاس".

فتذكرت كيف كنت مِن عدة سنوات لا أملك شيئاً، والآن ها أنا أتنقل فِي طائرتي الخاصة قادماً مِن القلعة الأثرية التي اشتريتها لي ولعائلتي، كيف أن الإنسان يبحث دائماً عما يريده وهو لا يعلم بالحقيقة أن لدى الإنسان القدرة على فعل المستحيل.



كلمةُ السر

أحياناً تكون الحياة قاسية جداً, وكُلّ الطرق مغلقة, ويبدو أن الظاهر عليها هو الهلاك المحقق.. ولكن, الحقيقة أن هذا الجدار الكامل من الكآبة والضيق واليأس, لا يحتاج فقط إلى أن تدفعه دفعة بسيطة, ليتهاوى كله أمامك.. وتظهر لك آفاق الفرص والحياة والنجاة!



لا يجِـب أن تكُون فَاشلاً في وظيفَتكَ, لتقَررَ بِدءَ عملكَ الخاص!

فِـي السّـتينات، ولـد (مارك بينكوس) الأمريكي فِي ولاية (سـان فرانسيسـكو).. ترعـرع فِــي (شــيكاغو)، والتحــق بالثّانويــة، ثــمَّ كليــة (وارتــون) جامعــة (بنسـلفانيا)، وحصـل علـى درجـة الاقْتِصَـاد والعلـوم الاداريـة..

بَعْـدَ الانتهـاء مِـن الدراســة الجامعيــة، أكمـل دراســته العليــا فِــي جامعــة (هارفــارد)، بــكُلّ مــا تعنيــه كلمــة (هارفــارد) مِــن نَجَــاح وتميــز أكاديمــي، حصــل بعدهــا علــى شــهادة الــ (MBA) الشــهيرة فِــي إِدَارَة الأعمــال..

ولم يمرَّ الكثير مِن الوقت، حتى بَدَأَ مفعول الدراسة فِي (هارفارد) يأتي أُكُلَهُ..

التحـق (مـارك) بنـاءً علـى شـهادته الأكاديميـة الرفيعـة بالعَمَـل فِـي شَـرِكَات عالميــة كمحلــل مالــي، ثــمَّ عَمــل كمديــر فِــي شَــرِكَة (AT & T) العالميّــة مُديـراً للبحـوث والتطويـر، ثـمَّ عيـن نائبـاً لرئيـس شَـرِكَة كولومبيـا..

كان مِن الواضـح أن (مـارك) انتهـج طريقـاً وظيفيـاً بامتيـــاز.. هـذه شـخصية لا تعَمـل إلا مِـن خـلال وظائـف عليـا مرموقـة، تابعـة لشَـرِكَات عملاقـة، كأفضـــل مـا يكـون المدير بكافـة أشكـــاله وصـوره..

إلا أنــه، وفِــي مُنْتَصَــف التّسـعينات، اقتحــم العَمَــل الخــاص.. فبَـدَأَ شَـرِكَة للعَمـل علـى الإِنْتَرْنِـت -التــي كَانَـت مهجـورة وقتهـا، وتعتبـر شـيئاً جديـداً- بيعـت بَعْـدَ تأسيسـها بسـبعة أشـهر فقـط بمبلـغ (38) مِلْيُـون دولار!

بَعْدَ عامين، سنة (1997) بَدَأَ (مارك) شركته الثّانية، وهي شَرِكَة حلول وتطوير برمجيات عبر الإنترنت، حقَّقت نجاحاً كبيراً، وكَانَت تعتبر سنداً لِكُلّ المستثمرين المتخوفين للاسْتِثْمَار عبر الإنترنت..

وفِي العام (2007) أسس (بينكوس) شَرِكَة (زينغا Zynga).. هذا الاسم الغريب هو على اسم كلبه المدلل..

جاءت الشَرِكَة لتضم عدد مِن الموظفين المميزين فِي برمجة الألعاب عبر الانترنت، والتِي ظهرت بالتزامن مَع (الفيس بوك) و(تويتر) وغيرها مِن (السوشيال ميديا)، فارتبطت مباشرة كألعاب مسلية (أونلاين) مَع هذه الشبكات، وساعدت فِي انتشارها بشكل أوسع..

شبكة (زينغا) الآن لديها أَكْثَر مِن (200) مِلْيُون مستخدم نشط شهرياً لألعابها الإلِكْترُونِية الشهيرة، التي تنتشر عبر وسائل التّواصل الاجتماعي، والتِي نراها كُلّ لحظة فِي دخولنا (الفيس بوك) تحديداً، مثل:

Farmville, Frontier Ville, Mafia Wars, Zynga Poker,) (Café World, Treasure Isle.. وغيرها..

وصلت القيمة السّوقية لشَرِكَة (زينغا) الآن حوالي (15) مليار دولار، وإجمالي قيمة ثَرْوَة صاحبها (مارك بينكوس) تزيد عَن المليار دولار.. رغْمَ أنه كَانَ مِن الواضح تماماً تميزه فِي الدراسة، وانخراطه فِي الطريق الأكاديمي، واحتلاله أكبر المناصب فِي الشَرِكَات العالمية، إلا

أنه لم يستسلم لمجرى الحَيَاة الوظيفية المهنية -حتى لو كَانَت رائعة- وقَرَّرَ البدء فِي مشروعاته الخاصة..

فأَصْبَحَ مِن أغنى أغنياء العالم، وأصبحت شركته مِن أشهر الشَرِكَات الرقمية فِي العالم، فِي مَجَال الألعاب عبر الإنترنت..



كلمةُ السر

حتى لو كنت تشغل مركزاً مرموقاً في وظيفة رائعة تدر عليك دخلاً رائعاً.. لا يمنع هذا أبداً من أن تبدأَ عملك الخاص.. الأَعمال الخاصة ليست ملاذ الفاشلين في الوظائف دائماً.. بل للناجحين كذلك!



مليار دولار بعدَ (18) شهــراً من إطلَاقِ المشــروع!

(كيفين سيستــــروم)، شـــاب حصل على تعليم مميـــز فِي جامعة (ستانفـــورد) الأمريكيـة، بَـدَأَ يعمَـل علـى إطـلاق مَشْـرُوع خَاص كشَـرِكَة ناشـئة، مَع توسّع مفهـــوم ريادة الأعمـــال، خصوصاً فِي نهاية العقد الأول مِن الألفينـــات..

ففِـي مـارس (2010)، استطـــاع الشـاب الحصـولـ علـى تمويـــل جيد بمبلـغ (500) أَلْـف دُوْلار مِـن بعـض المؤسســات المانحة والداعمة لرواد الاعمـــال، بَعْدَ أن عَـرَضَ عليهـم عَملـه فِـي إنشـــاء تطبيـق للتواصـل الاجتماعـي يعتمـد علـــى المواقـــع الجغرافيـــة، قريـــب الشـــبه مِـــن تطبيـــق (Foursquare) الشـهيـــر.. وكـــان اسـمه الأوّلـي (Burbn).

تـم إطـلاق التّطبيـــق، وكـــان (كيفيـن) شَـدِيْد الحمـاس لـه.. إلا أنـه فشـل فشـلاً ذريعـــاً، ولـم يسـتخدمه سـوى بعـض أصدقـاء (كيفيـن).. حتـى أن بعـض أصدقـاءه قـال لـه بالحـــرف الواحد:

"هذا التّطبيق فاشل للغاية!"

كَانَـت انطلاقـة متحمســة مِـن الشـــاب المبتـدئ فِـي حياتــه.. وكَانَـت أول ضربــة فِــي الفشـل..

إلا أنـه لـم ييـأس أبـداً.. فِـي نَفْـس العـام، وفِـي يوليـــو، بَعْـدَ مـرور عـدة أشـهر مِـن إطـلاق تطبيقـه الأول الفاشـل، تعـاون (كيفـن) مَـع صديقـه (مايـك) فِـي إطـلاق تطبيق آخـر لمشـاركة الصـــور، بَعْدَ أن درسـا عمليـات رفـع الصـور

علـى (فيس بـوك) و(فليكـر)، ووجداهـا صعبـة عبـر الـهواتف المحمولـة.. فعملا علـى هـذه الثّغـرة، وأنجـزا التّطبيـق الجديـد خـلال شهـــرين فقـط مِـن العمـل.. واتّفق الاثنان على تسمية التّطبيق الجديد باسم (إنستغـرام)..

بَعْـدَ يـوم وَاحِـد مِـن إطـلاق النسـخة الأوليـة مِـن التّطبيـق علــى هواتـف (الأيفـون)، تـم تسجيـــل (80) مسـتخدم فقـط لـه.. وبَعْـدَ مـرور (10) أيـام، وصـل عـدد المستخدمين للتطبيـق أَكْثَـر مِـن (80) أَلْف مسـتخدم دفعـة واحدة! بَعْـدَ إطـلاق التّطبيـق بشهــرين، أعلـن المؤسسـان اتصـاله بشـبكة (Four-square) لتحديـد الأماكـن الجغرافيـة، فقفـز عـدد المسـتخدمين إلــى مِلْيُـون مسـتخدم..

كـــان هـدف المؤسسـين للتطبيـق يتركـز علـى التّقـاط صـور بشـكل سـريع، ورفعهـا بشـكل سـريع، وتطويـر الفلاتـر الخاصـة بالتطبيـق لتحسـين الصـور، ثـمَّ نشـرها بشـكل سـريع لا يأخـذ وقتـاً..

وكـــان النَّجَـاح المبهـــر بانتظارهـم فِي فبرايـر (2011)، بَعْدَ إطـلاق التّطبيق بأربعـة شهـــور تقريبـاً إلـى مِلْيُـون و(760) أَلْـف مسـتخدم، وتمـت مشـاركة أَكْثَـر مِـن (300) أَلْـف صـورة يوميـاً..

وبنـاء علـى هـذا النَّجَـاح المدهـش، حصـل (كيفيـن) و(مايـك) على تمويـل بقيمة (7) مِلْيُـون دُوْلار مِـن بعـض المستثمـــرين، فـازدادت التّحسـينات، ووصـل عدد المستخدميـــن فِي يوليـو مِن (2011) أَكْثَر مِن (6) ملايين مسـتخدم..

وبَعْدَ مرور سنة على إطلاق التّطبيق، سجّل انضمام نصف مِلْيُون مستخدم جديد يومياً!

وفِي أبريل مِن العام (2012)، وصلت القيمة السّوقية لشَرِكَة (إنستغرام) الصَّغِيْرَة المسؤولة عَن هذا التّطبيق المدهش حوالي (500) مِلْيُون دولار، بتجاوز عدد مستخدميها للثلاثين مليوناً، مما دفع شَرِكَة (فيس بوك) إلى الاستحواذ عليها بقيمة مليار دُوْلار أمريكي، فِي واحدة مِن أهم صفقات العالم التّقني للعام (2012).

لم يقدم (كيفين) و(مايك) اختراعاً ساحراً أو غير مسبوق.. فقط لاحظا بطء رفع الصور مِن خلال الهواتف المحمولة على وسائل (السّوشيال ميديا)، فاستغلا هذه الثّغرة واعتمداها كأساس مشروعهما الناشئ..
فكَانَت النتيجة شُهْرَة عالمية طاغية، ومليار دُوْلار أمريكي بَعْدَ إطلاق التّطبيق بـ (18) شهراً!



كلمةُ السر

هما لاحظا بطْء رفعِ الصور, فطورا تطبيقاً, وربِحا مليار دولار..
كم ملاحظة مرّت عليك في حياتك, أبديت اعتراضك واستياءك بخصوصها, ثمَّ مررت عليها كأنكَ لم ترها..
ولاحظها غيرك واستثمرها وأَصبحَ من أهل المليارات؟!



وراءَ كُلّ بِيتزا شهية.. رِحلَة طَوِيلَة من الإِعداد

إذا كنتَ مِن هواة الطعام الشهي، فالمؤكد أنك توقفت يوماً ما بسيارتك أمام أحد مطاعم (دومينوز بيتزا) العالمية لتتناول العشاء مَع صديقك أو زوجتك أو أبنائك..

(دومينوز بيتزا) هي ثاني أكبر سلسلة مطاعم بيتزا فِي الولايات المتحدة الامريكية، ولديها أَكْثَر مِن (9) آلاف فرع فِي أَكْثَر مِن (60) دولة حول العالم.. ويعمَل بها أَكْثَر مِن (150) أَلْف مُوَظَّف بشكل مباشر، إلى جانب آلاف الوظائف الأُخْرَى بشكل غير مباشر..

أما عَن إيرادات سلسلة مطاعم (دومينوز بيتزا) فهي فلكية فعلاً، حَيْثُ لا تقل إيراداتها السّنوية عَن مليار ونصف مليار دولار..

كُلّ هذه الأرقام.. أنت تعرفها الآن.. وأنت تقرأ هذه السّطور باعتبارها حقائق مُسلّمة، ولكنها لم تكن كذلك فِي العام (1960) م، عندما عرف (جيمس موناهان) أن هناك محل بيتزا معروض للبيع اسمه (دومينيكز).

(جيمس موناهان) –إن كنت لا تعرف– كَانَ يعيش حَيَاة بائسة إلى أبَعْدَ الحدود، فقد عاش طفولته كلها فِي ملجأ للأيتام بَعْدَ أن اضطرت أمه للتخلي عنه، وطرد مِن المدرسة لفشله الذريع، ثمَّ درس فِي الجامعة لمدة فصل دراسي وَاحِد وفشل فشلاً ذريعاً أيضاً، فالتحق بسلاح المشاة البحرية الأمريكي وقضى فيه (3) سنوات، خرج منه مدخراً نصف ما حصل عليه.. اسْتَثْمِر هذا المال فِي مَشْرُوع ما، ففشل أيضاً فشلاً ذريعاً!

عندما التَحَق بوظيفة، وجد هذا الإعلان بخصوص بيع المحل، فأخبر أخاه (توماس)، وقَرَّرَ الأخوان شِرَاء المطعم معاً.. وكانا بلا أي خبرة فِي صناعة البيتزا..

بَدَأَ العمل، استمر لمدة (8) شهور، وظهر أنه مَشْرُوع فاشل آخر فِي سلسلة (جيمس) المستمَرَّة مِن الفشل، فانسحب مِن المشروع، وبقي (توم) بمفرده فِي إدَارَة المَشْرُوع لمدة عام، دون تحقيق أية أرباح تذكر.. ومَع مرور الوقت، بَدَأَ (توم) يدرك أنه مِن الافضل التّركيز على عَمل بيتزا صَغِيْرَة الحجم أقل تكلفة وأَكْثَر ربحاً، فبدأت الدولارات تدخل جيوب (توماس)، فقَرَّرَ التّوسع بعقلية ذكية، وقام بالفعل بشِرَاء محلّين آخرين.. إلا أن صاحب المحل الأصلي (دومينيك) رفض استخدام اسم محله، فأسماه (دومينوز بيتزا) بناءَ على توصية أحد (الديليفري بويز) عمال التّوصيل له..

وبدأت (دومينوز بيتزا) فِي النمو البطيء.. واهتم (توم) بشدة بالجودة والكفاءة لمطاعمه، حتى كَانَ يجلس بنفسه ليراقب رد فعل العملاء، وابتكر فكرة مميزة وهو الاستعانة بالمكفوفين فاقدي البصر لتذوّق البيتزا مجاناً، وإعلامه إن كَانَ مذاقها لذيذ أم لا، حتى يتأكد مِن جودة المنتج فِي شكله وطعمه معاً..

وفِي غضون عشر سنوات تقريباً، كَانَ توم قد افتتح (3) مطاعم، ثمَّ انطلق فِي (الفرانشايز) أو حقوق الامتياز سريعاً جداً، إلى جانب الاقتراض البَنْكي للتوسع أكثر، فزاد عدد فروعه بشكل هَائِل إلى (44) فرعاً دفعة واحدة خلال عشرة شهور فقط!

أعطتـه هـذه الخُطْـوَة نقلـة عظيمة فِـي الانتشـــار.. ولكنها ــفِـي نَفْس الوقت ــ أدت إلـى تكـدس العمـلاء، وسـط ضعـف الخدمـة، فبـدأت الخسـائر تنهـــال، حتـى خســـر (51) % مِـن أصـول شـركته لـرد القـــروض للبنـوك، وبَـدَأَ الدائنـون يهـددون (تـوم) بضـــرورة التّنحـي عَـن الشَـرِكَة وإشـهار إفلاسـه.. إلا أنـه بصُعُوبَـة بالغـة جداً استطـــاع أن يضبـط الإيقـاع مَـرَّة أخـرى، ويسَـدَّدَ كُلّ ديونـه فِـي زمِـن قياسـي، وحـل كافـة مشـكلاته..

وكان مِـن ضمِـن أسـاليبه المميـزة لإعَـادَة ثقـة العمـلاء مَـرَّة أخـرى، أن يعتمـد نظـم فعالـة ومبتكـــرة، منهـا توصيـل الطلبـات خـلال (30) دقيقـة فقـط وان زادت المـدة عَـن ذلـك يحصـل الزبـون علـى البيتـزا مجانـاً.. كمـا قـام بتطويـر مهـارات موظفيـه بشـدة عبـر برامـج تحفيزيـة مستمـــرة..

وفِـي نهايـة السّبعينـــات، بلـغ عـدد فـروع (دومينـــوز بيتـزا) فِـي الولايـات المتحـدة حوالـي (300) فـرع.. ثـمَّ جـاء العـام (1980) م ليشـهد افتتـاح أول فـرع خـارج البـلاد، حتـى وصـل عـدد فـروع (دومينـــوز بيتـزا) عالميـاً عـام (1983) إلـى (1100) فـرع حـول العالـم..

وبَعْدَ أن أتـمَّ (تـوم) مهمتـه، قَـرَّرَ التّنحـي عَـن إدَارَة شـركته العملاقـة وهـي فِـي أحسـن حالاتهـا، طوعـاً وليـس كرهـاً سـنة (1989) م، وهـي الخُطْـوَة التـي جعلـت (بيتـزا هـت) تتقـدم بشـدة فِـي المنافسـة..

فعـاد مَـرَّة أُخْـرَى المنقـذ والمؤسـس (تـوم) علـى رأس الشَـرِكَة وأنقذهـا مِـن الانهيـار، واسـتمر فِـي منصبـه (7) سـنوات إضافيـة.. ثـمَّ تركهـا وهـي فِـي أفضـــل صيـت عالمـي علـى الإطـلاق، مـازال مسـتمراً حتـى اليـوم..

وأَصْبَـحَ (تـوم موناهـان) مِـن أعظـم وأشهــر رِجَـال الأَعْمَـال عالميــاً، بَعْدَ فَتْـرَة وجيـــزة مليئـة بالمفاجـآت، الانتصـارات، والانتكـــاســات أيضـــاً!



كلمةُ السر

عندما تهتــم بالجودة المُطلقة, والتســويق المميــز..
يمكنك أن تستـــريح أنك قطعت نصف الطريق,
والنصف الآخر في التوسع والمتابعة!



محل بيعِ الأَقَـلامِ الذي تحولَ إلى قَلعةٍ صناعيةٍ كُبـرى

فِـي قريـة فقيــرة تابعـة لمحافظـة المنوفيَّـة المصـــرية، ولـد "محمـود" فِـي بدايـة الثّلاثينيـات.. ليتوفـى والـده فِـي سـن صغيــر، وينتقــل إلــى القاهــرة ليعَمـل بائعـاً فِـي محـل صَغِيْـر لبيــع الأقــلام والأدوات المكتبيــة، وهـو لـم يتجــاوز العاشــرة مِـن عمـره..

عَمل "محمـود" فِـي هذا المحـل عدة سنوات، ثـمَّ انتقــل إلــى محل آخـر للبيـع بالجملـة، وبَـدَأ يكـوّن خبـرات جيـدة فِـي التّجــارة، واسـتمر فِي عَمله هذا (15) عامـاً حتـى ازداد راتبـه، واسـتطــاع أن يوفـر مبلغـاً جيـداً مكَّنـه مِن الـزواج..

فِـي بدايـة السّـتينات، بَـدَأ "محمـود" السّـعي للاسـتقلال بنفسـه تجاريـاً، ولـم يكـن لديـه مـا يَبْـدَأ بـه بدايـة قويـة، فحــاول هـو وزميـل لـه فِـي العَمَـل أن يُشــاركــا شـخصاً ثالثـاً لديـه رأس مـال، وهمـا معـه بالمجهــود.. فتمَّ افتتــاح أوّل محل تجــاري لهمــا بالقــاهرة..

مِـن سـوء الحـظ –أو مِـن حسـنه– أنـه بَعْـدَ افتتـاح المحـل بيوميـن اثنيـن فقـط، مـرض صديقـه المسـؤول معـه عَـن إدَارَة العَمَـل مرضـاً شـديداً، اضطــر بعدهـا أن يقـوم "محمـود" بـإدَارَة المحـل كامـلاً بمفـرده صبـاح مسـاء، فنمـت تجارتـه بشـكل سـريع جـداً، وحقَّـق محلـه أرباحـاً تفـوق أربـاح (10) محـلات محيطـة مجتمعـة، بِسَـبَب أمانتـه المُطلقـة فِـي التّعامـل مَـع النـاس، وعـروض التّخفيـض المتميـزة..

استمرت الشراكة عامان، ثمَّ قام "محمود" بشِرَاء محل آخر، وبدأت تتوسع تجارته بشِرَاء محل ثالثّ ورابع، حتى حوّلها إلى شَرِكَة مساهمة.. مَع توجهات الحكومة المصرية الاشتراكية وقتئذ فِي السّتينات، بَدَأَ بيع المستلزمات المدرسية للطلاب مجاناً، مما أدّى لتعرض تجارة "محمود" القائمة على بيع الكتب والمستلزمات إلى خطر هائل، قَرَّرَ بعده أن يتجه اتجاهاً آخر، وهو تجارة الأجهزة الكهربية مثل التّلفزيون والراديو والكاسيت، مَع التّوجهات الانفتاحية فِي السّبعينات.. فنمت تجارته بسرعة كَبِيْرَة فِي تلك الفترة، حتى جاءته فرصة مِن ذهب..

أحد الطلاب اليابانيين، يدرس فِي الجامعة الأمريكية بالقاهرة، كَانَ يتردد على محلات "محمود" لشِرَاء الأجهزة الكهربائية.. لاحظ هذا الطالب كفاءة محلات "محمود" ومستوى البيع العالي المميز، فكتب تقريراً للشَرِكَة التي يعَمل بها فِي اليابان..
شَرِكَة توشيبا اليابانية العملاقة..

كان "محمود" يسعى وقتها لاقتناء حق التّوكيل لإحدى الشَرِكَات اليابانية، لبيع منتجاتها فِي مصر، وكان هذا الطالب الياباني هدية السّماء له، بَعْدَ أن كتب تقريراً ممتازاً لشركته، يؤكد أن محلات السّيد "محمود" جيدة جداً للتعاقد معه، مِن بين العديد مِن المراكز والمؤسسات فِي مصر..
فوافقت الشَرِكَة على منحه التّوكيل.. وظهر لأول مَرَّة اسم "توكيل العربي".. لصاحبه "محمود العربي"..
وَاحِد مِن ألمَع أسماء رِجَال الأَعْمَال فِي مصر على الإطلاق..

ولـم يكتـف "محمـود" بذلـك، بـل زار اليابـان وطلـب مِـن المسـؤولين إنشـاء مَصْنَـع تابـع لــ (توشـيبا) فِـي مصــــر، وهـو مـا تَـمَّ فعـلاً، حتـى بَـدَأَ المَصْنَـع فِـي مصــــر ينتـج أجهـزة وأدوات كهربائيـة عاليـة الجـودة بخبـرة يابانيـة..
مَـع خبرتـه المميــزة فِـي قطـاع الصناعـة المصريـة، انتخـب رئيسـاً لاتحـاد الغـرف الصنــاعية فِـي مُنْتَصَـف التّسـعينيات، وأَصْبَـحَ مِـن أبـرز رِجَـال الأَعْمَـال فِـي مصــــر، ومضربـاً للأمثــال عَـن رجـل الأَعْمَال العصامـي الذِي بَـدَأَ مِـن الصفـر..

اليـوم.. يعَمـل فِـي (توشـيبا) العربـي بمصـــــر أَكْثَـر مِـن (20) أَلْـف عامـل، وتعتبـــر قلعـة صنــاعية كبـــرى، وواحـدة مِن أهـم التّوكيلات والمصـــانع فِي البـلاد، بـرأس مـــال كبيـــر، وأربــاح سـنوية ضخمـة، وتسـاهم فِـي تطـوّر ونمـو مسـتوى خدمـــات الأجهـزة..



كلمةُ السر

ليس شـــرطاً أن تبدأَ عملك الريادي بمؤسسة ضخمة ومكـــاتب ودعايات ومستشارين ومحاسبين..
محل صغير يفي بالغـــرض، إلـى أن تصـــل لهذه الصـــورة من الفخـــامة!



مجــانيــنُ التقنيــة

الإنْتَرْنِت اليوم يمكن تلخيصه فِي ثلاثة أنواع: مواقع إِلِكْتُرونِية، وإعلام اجتماعي، ويوتيوب..

طبعاً أَصْبَحَ اليوتيوب واحداً مِن أَكْثَر شَرِكَات العالم نمواً حول العالم، بَعْدَ أن باعه أصحابه الشباب الثّلاثة إلى شَرِكَة جوجل العملاقة، بمبلغ يقارب المليار والـ(650) مِلْيُون دولار، كواحدة مِن أهم صفقات العالم التّقني..

ولكن هذا النَّجَاح المميز لم يكن يتوقعه (ستيف شيه شن) الشاب التّايواني الذِي ولد فِي تايوان فِي أواخر السّبعينات، وهاجر إلى الولايات المتحدة مَع عائلته، والتحق بأكاديمية العلوم والرياضيات بـ(إيلينوي)، وتخرَّج منها حاصلاً على شهادة فِي علوم الحاسب الآلي، وعَمل فِي (باي بال)..

ولم يكن يتوقعه أيضاً (شاد هيرلي) الذِي عَمل فِي (باي بال) أيضاً، وهو نفسه مؤسس اللوغو الشهير للشركة..

وكذلك (جاويد كريم) بنغلاديشيّ الأصل، الذِي حصل على درجة الماجستير فِي علوم الكمبيوتر مِن جامعة ستانفورد..

الأصدقاء الثّلاثة الذِي جمعهم العَمَل سوياً فِي شَرِكَة (باي بال) حصلوا على مكافأة كَبِيْرَة بَعْدَ أن قامت شَرِكَة (إيباي)، بشِرَاء شَرِكَة (باي بال) التي يعملون بها، تقديراً لهم فِي دورهم بنمو هذه الشَرِكَة التي كَانَت

مبتدئة وقتها، فقرروا استغلال المكافأة فِي فتح مَشْرُوع خَاص جديد.. (شين) بقدراته الهندسية، و(هيرلي) بأفكاره المتجددة العبقرية، و(جواد) بعَمله العميق فِي علوم الكمبيوتر..

اجتمَع الثّلاثي على ضرورة افتتاح مَشْرُوع جديد، لكن فكرته لم تكن واضحة فِي أذهانهم بعد، حتى حضروا حفل عشاء فِي (سان فرانسيسكو)، وأخذوا صوراً حيَّة لفيديوهات مرحة، وحاولوا تبادل الفيديوهات سوياً، إلا أن ذلك لم يكن فِي الإمكان لأن حجم الملفات كَانَ كبيراً جداً، ولا يمكن إرسالها عبر (الإيميل)..
هنا قفزت الفكرة فِي عقول الاصدقاء الثّلاثة.. فكرة (YouTube).

فوراً، وبَعْدَ أن جاءتهم الفكرة بشهر وَاحِد، تم إنشاء الموقع.. وبعدها بثلاثة شهور، بَدَأَ استلام الآراء مِن المستخدمين.. وفِي نهاية العام (2005) كَانَ الموقع قد تم افتتاحه رسمياً.

الموقع انطلق باستخدام (الأدوبي فلاش) البرنامج الموجود فِي كُلّ الحواسيب الشخصية، وبدأوا فِي وضع مساعدات فنية مثل صندوق البحث، واستخدام (جوجل أدسينس) للإعلان، بهدف تغطية مصاريف الموقع.

فِي (2006) وبَعْدَ عام وَاحِد مِن إطلاقه أَصْبَحَ يوتيوب مِن أشهر مواقع الإِنْتَرْنِت نمواً، ولم تكذب (جوجل) خبراً وأقدمت على شِرَاء بمبلغ مليار ونصف، وكان مِن أكبر صفقات العالم التّقني على الإطلاق وقتها..

استمر (ستيف) و(تشاد) فِي إِدَارَة اليوتيوب، بينما تخلى (جواد) عَن الأمر بَعْدَ أن نال حصته الهَائِلَة مِن الأرباح، وانطلق ليعَمل كمدرس فِي جامعة ستانفورد، لأن حلمه الأول والأخير كَانَ أن يصبح أستاذا جامعياً..
الآن، العالم كله يعرف يوتيوب، ويعتبر مِن أقوى مواقع العالم إن لم يكن أقواها على الإطلاق، بمليارات المشاهدات شهرياً، حتى أَصْبَحَ له الأثر فِي قلب العالم كله مِن خلال الكاميرات المُخْتَلِفَة حول العالم، التي ترفع الفيديوهات كُلّ ثانية على الموقع..



كلمةُ السر

اجتمع ثلاثي من الخبـراء, كُلّ واحد منهم خبير في مجـاله وتخصصه,
على فكـرة ملهمة تنقـص العالم فعلاً..
فحقَّقوا الإبداع بأقصى صوره الممكنـة!



لمــاذَا لا نشــبك الشرِكَات بِالموظَّفيــن.. ونربح المليـارات؟

بَعْدَ أن درس فِـي جامعـة (سـتانفورد) الشـهيرة فِـي ولايـة (كاليفـورنيــا)، كَانَ (ريبـد هوفمــان) يطمـح طـوال عمره لكـي يصبير أسـتاذاً جامعيــاً.. كَانَ شـغوفاً بالتدريـس، فخـوراً بمكانتـه الأكاديميـة، يـرى نفسـه دائمــاً فِـي محاضرة يشـرح للطــلاب، ويستمَع لآرائهـم، ويسـاعدهم فِي دراسـتهم الجامعية..

ولكنــه.. وبَعْدَ التّخـــرج، وجـد أن هنـاك حَيَـاة أَكْثَـر متعـة وإثـــارة ومغامَـرَّة مِـن التّدريـس الجامعـي، اسـمها ريـادة الأعمـال.. ولهـا أثـــر أكبـــر بـلا شـك، وسـتمنحه الشُّـهْرَة المطلوبـة، وسـتجعله نموذجـاً مُلهمـــاً أَكْثَـر بكثيـر مِـن كونـه أسـتاذاً جامعيـاً..

بَعْدَ التّنقـــل فِـي عـدة وظائـف، منهـا بشـركتي (أبـل) و(فوجيتســـو)، أدرك (ريبـد) أن المسـتقْبَلَ كلـه فِـي الإعـلام الاجتمـــاعي، وأن مواقـع الإنْتَرْنِـت التـي تقـوم علـى أسـاس فِكْـرَة التّواصـل الاجتماعـي بكافـة أشكــالها، هـي التي سـتحوذ علـى كافـة اهتمـــام المسـتخدمين..

فبَـدَأَ بالفعـل بمشــاركة أشــخَاص آخريـن فِـي تأسـيس شـبكة للتواصـل الاجتمـــاعي بغـرض التّعـارف إلا أنهـا فشـلت فِـي جمَـع المسـتخدمين بشكلٍ كافٍ.. فتركهـا وانتقـل لشـغل وظيفـة تابعـة لموقـع (بـاي بـال)، بهـدف الحصــول علـى المزيـد مِـن الخبـرات فِي العَمَل لهَـذِهِ الشَـرِكَة العملاقة، وفِي نَفْس الوَقْت ليقابـل العديـد مِـن المستثمـــرين فِـي هـذه الشـركة، لمسـاعدته فِي تأسـيس شـركته الخاصـة..

استمر (ريبد هوفمان) فِي العَمَل مَع (باي بال)، حتى تم الاستحواذ عليها بواسطة شَرِكَة (إيباي)، فقَرَّرَ (ريبد) قراره النهائي بضرورة إنشاء شبكة اجتماعية للتواصل، لا للتعارف بين الجنسين أو الدردشة؛ بل لنَفْس الهدف الذِي كَانَ يطمح له بانتقاله الأول لـ (باي بال)..
الحصول على وظيفة فِي شَرِكَة مميزة.. وخلق علاقات عامة مَع مديري الشركة، تدفعه للتميز واحتمالية تأسيس شَرِكَة بمفرده فيما بعد..
كان مشروعه الخَاص معني بالتواصل الاجتماعي لقطاع الأَعْمَال والتنفيذيين.. وأسمى شبكته الجديد (التشبيك) أو (لينكد إن)!

فِي (2003)، أطلق (ريبد) موقعه فِي فَتْرَة مِن الكساد الاقتصادي ومشاكل عامة فِي أمريكا فِي التّوظيف، فبَدَأَ الموقع بدعوة الـ (13) عضواً عاملاً فِي الموقع -فريق تأسيس الموقع- بدعوة أصدقائهم ومعارفهم على الإنترنت، حتى وصل عدد المستخدمين لـ (112) عضو فقط..
فِي العَام الأول مِن إطلاق الشبكة، كَانَ الهدف دائماً الوصول فقط لـمِلْيُون مشترك.. فكان العَمَل بشكل كامل فِي التّواصل مَع الشركات، وتحسين الموقع، وتسريعه، وجعله أَكْثَر بساطة، وتبسيطه الكامل، وتوضيح الفِكْرَة للمستخدم.. إلخ..

ثُمَّ مَع النمو فِي استخدام الشبكة، ونَجَاح الكثيرين فِي الحصول على وظائف مناسبة، وإبلاغهم لأصدقائهم ومعارفهم بمميزات الموقع، بَدَأَ العَمَل على المزيد مِن التّطوير، والحصول على أرباح مِن الاعلانات، أو الاقتطاع مِن قيمة اعلانات الوظائف فِي الشبكة، والتوسع فِي استخدام المبرمجين لتدعيم الشبكة أَكْثَر وأكثر..

وفِـي نهايـة الــ (2007)، تـم افتتـــاح مكتـب لــ (لينكـد إن) فِـي أوروبــا..
فـزادت الأربــاح بنسـبة (900) %، ووصـل عـدد المشـتركين لنحـو (35)
مِلْيُـون مشـترك حـول العالـم!

ورغْمَ دخـول العالـم فِـي أزمـة اقْتِصَادِيَّـة عـام (2008)، والتراجـع العالمـي
فِـي سـوق الوظائـف، إلا أن هـذا التّراجـع جعـل الإقبـال أكبـــر علـى شـبكة
(لينكـد إن)، للمزيـد مِـن البحـث والتواصـل بين الشَـرِكَات والموظفين، فارتفع
عـدد المشتركيـــن، حتـى قـارب اليـوم أَكْثَـر مِـن (100) مِلْيُـون مشـترك حول
العالـم، فِـي كافـة الـدول والجنسيـــات والمناطق..

واليـوم، يعتبـــر (ريـد هوفمـــان) وَاحِـد مِـن ثلاثـة أشـخَاص أعـادوا رسـم
خريطـة عالـم الإنْتَرْنِـت كـــله، ووَاحِـد مِن أهـم الأشـخَاص الذيـن لعبـوا دوراً
بـــارزاً فِـــي حركـــة التّوظيـف العَالَمِيَّـــة لكافـة الشَـرِكَات المحليـة والدوليـة،
بموقعـه المميـــز القائـم علــى (التشـبيك الوظيفـي)..
تقدر ثَرْوَة (ريـد هوفمـــان) الآن بحـــوالي (4,2) مِلْيَـار دولار.. مِـن فِكْـرَة
جاءتـه بِسَـبَب ظُـرُوْف (وظيفيـة) مـرّ بهـا هـو بنفسـه!



كلمةُ السر

ما ينقصـــك أنت ويثيـــر ضيقك أو اهتمـــامك..
غالباً ينقص الملايين, ويثير ضيقهم أو اهتمـامهم أيضـاً..
فقط قم أنت بتقديـــم شيء ما, حل ما, خدمة مـــا..
وسيهـــوي الناس إليك!



إِنهم يحبون الهدايا والفَواكه الطَّازِجة؛ هل يمكن أن نقدمها سوياً؟

كأي مهاجر إلى أمريكا، انتقل "طارق فريد" مَع والديه الباكستانيين إلى أمريكا.. وبَدَأَ حياته العملية صغيراً فِي تهذيب الحشائش، ثمَّ فِي مطاعم (ماكدونالدز) التي تعلم فيها النظام والإدارة..
حَيَاة عادية جداً لمهاجر آخر وافدٍ للولايات المتحدة..

عندما وصل "طارق" لمرِحْلَة المراهقة، اقترض مِن أسرته مبلغ خمسة آلاف دولار، مكنه مِن شِرَاء محل صَغِيْر جداً لبيع الورود فِي ولاية (كونتيكت)..
ومَع ما تعلمه فِي (ماكدونالدز) مِن أساليب الإدارة، استطاع "طارق" إنشاء نظام إداري معتمد على الكمبيوتر، والتركيز على خدمة العملاء بشكل كامل، كَانَت نتائجه مبهرة حَيْثُ استطاع افتتاح ثلاثة فروع جديدة خلال سنتين فقط..

ومَع تطور المحال، أسس "طارق" بعدها شَرِكَة تخصصت فِي تصميم وبيع برامج إدارية للمحال والشركات، مثل التي كَانَ يستخدمها فِي إِدَارَة محله، بَعْدَ أن عرف أنها سر النَّجَاح الأساسي، وبَدَأَ يتوسع فِي إنشاء محلات الزهور فِي نَفْس الوقت..
ومضت شركته الصَّغِيْرَة تنمو، وقد بَدَأَ أنه ركّز بشدة على بيع الأزهار والورد، وإنشاء النظم الحاسوبية المساعدة فِي إِدَارَة المحال الصغيرة..

ثـمَّ لاحـظ فِـي نـهايـة التّسـعينيات شـيئاً مهمـاً جـداً، وهـو اهتمـام الأمريكيين المبالـغ فيـه بتنـاول الفواكـه الطازجـة، وإقبــالهم علـى الطعــام، واهتمــامهم بالهــدايا بشكل متزايـد خـلال السّـنوات الأخيـرة..

فكَانَـت الفِكْـرَة البسيطة والذكيـــة فِـي نَفْس الوَقْـت، عَمل شَرِكَة متخصصـة فِـي صِنَاعَـة باقـات الـورود المصنـــوعة مِن فاكهـــة طازجة، والمعدة بعنــاية فائقـة تجعلها تبـدو كمـا لـو كَانَت باقـة ورود مجتمعـة..

وبالتالـي، تعتبـــر هديـة مناسـبة للغايـة، وفِـي نَفْس الوَقْـت تعتبـــر كوجبـة فاكــهة شـهية!

كَانَت فِكْـرَة مجنونـة ومتميــزة، إلا أن كونهـا مجنونـة جعل "طـارق" وأخيـه يبـدآن فِـي تأسيسـها، وإطـلاق خدمـات الشِّـرَاء مِـن خـلال زيـارة موقـع الإِنْتَرْنِـت وطلـب الباقـة المناسـبة، أو الطلـب عبر الانتـــرنت.. مَع الاستعـــانة بنظـــام حاسوبي متطـور لإِدَارَة الشَرِكَة كعـــادته.

وأطلـق شـركته الجديـدة المبتكـــرة فِـي العَـام (2001).. وكانـت باسم (إيدبـل ارنجمنتس)

فقـط خـلال (9) سـنوات، ازدهـــرت الشَـرِكَة كالصــــاروخ، وأَصْبَـحَ لهـا (900) فـرع حـول العالـم، منهـا (700) فِـي أمريكــا، والبقيـة فِـي كنـدا وإنجلتـرا والإمــارات والسّعُــودِيَّة وغيرهــا، ووصـــلت عوائـد الشَــرِكَة السّنـــوية قرابـة (195) مِلْيُـون دولار.. حتـى حصـــل فِـي العَـام (2009) علــى جائـزة رائـد الأَعْمَـال لهَـذا العـام.

خـاض "طـارق فريـد" كافـة المراحـل التــي تنشـئ رائـد أعمـال ناجـح، بـدءاً مِـن الصَّبْـر فِـي تهذيـب الحشـائش، مـروراً بتعلـم الإِدَارَة والتنظيـم الحاسـوبي

فِـي (ماكدونالـدز)، ولـيـس انتهـاء بتأسـيس محـلات لبيـع الـورود وتعلـم التّجـارة..

ثـمَّ جـاءت الضربـة الكبـرى، بفِكْـرَة مميـزة غيـر مسـبوقة، رعاهـا بـكُلّ مـا قـام بتكوينـه مِـن عناصـر الإدَارَة والـذَكَاء والصَّبْـر التـي كوّنهـا طـوال تلـك السّـنين..

فكـان النَّجَـاح مُبهـراً، وعالميـاً.. وصـار اسمـه يمتـزج دائمـاً بالهدايـا المصنوعـة مِـن الفواكـه الطازجـة!



كلمةُ السر

ابتكـار شـيء جديد ليس معنـاه البدء من الصفـر،
أو تطويـر شـيء موجود بالفعل..
إنما يعنـي -أيضـاً- القدرة على دمج عدة أمـور ببعضها،
وتقديمها سوياً بشكل مختلف.. ومبتكر!



أُسطُــورةُ الـ (eBay)

بجنسـية أمريكيـة، وطبـاع فرنسيـــة، وأصـول إيـرانيــــة، نشـــأ (بييـــر أوميديــار) فِـي باريس.. ثـمَّ انتقل مَـع أسـرته الإيــرانية إلـى أمريكـا وهو بعمـــر التّسع سنوات، ودرس فِـي واشـنطن.. مَـع ميل واضـح للإلكترونيات وأجهـزة الكمبيوتـر..

فكان مِـن الطبيعـي أن يتخـرج فِـي العَـام (1988) حامـلاً شـهادة فِـي مَجَـال الحاسـب الآلـي.. رغْـمَ أنـه لـم يُبـد أي تفـوق دراسـي خـلال تعليمـه المدرسـي أو الجامعـي..

علـم (بييـــر) نفســه بنفســه قواعـد البرمجـة، ثـمَّ حصـل علـى وظيفـة فِـي شَـرِكَة (أبـل)، وسـاهم فِـي إنشـاء تطبيـق للرسـم الشهيـــر (MacDraw) علـى أجهـزة (الماكنتـــوش)..

حَتَّـى جَـاءَ عـام (1991)، بفِكْـرَة مشـاركة ثلاثـة مِـن أصدقـاءه لتأسـيس شَـرِكَة برمجـة، مِـن ضمِـن مشـاريعها التّجـارة الإلكترونيـة عبـر الإنْتَرْنِـت -الوليد وقتهـا- ثـمَّ تحـوّل نشـاط الشَـرِكَة كلـه اسـمها (EShop) إلـى التّجـارة الإلِكْترُونِيـة مَـع تزايـد انتشـار وتوسـع الإنْتَرْنِـت فِـي الولايـات المتحـدة..

فِـي مُنْتَصَـف التّسـعينات رحـــل (بييـر) مِـن الشـركة، وصفّـى نصيبـه فيهـا، ثـمَّ انتقـل إلـى شَـرِكَة متخصصـة فِـي الاتصـالات للعَمـل بهـا.. ولكـن فِكْـرَة التّجـارة الإلكترونيـة ظـل مفتونـاً بهـا بشـدة..

وهنـا قَـرَّرَ (بييــر) أن يأخـذ إجـازة طويلــة، والبـدء فِـي برمجــة تطويـــر للبيـع والشِّـرَاء عبـر الإِنْتَرْنِـت أسـماه: موقـع المـزاد (Auction web)، نمـا ببطء شَـدِيْد إلـى أن بَـدَأَ العمـلاء يأتـون للشِـرَاء مِـن خلالـه، وكان الموقع الـذِي أسسـه (بييــر) يحصــل علـى عمولة صغيـــرة، هـذه العمولـة ينفقها فِي تطويـر الموقـع وزيـادة خدمــاته..

مَـع تزايد عـدد المسـجلين فِـي الموقـع، وانتشـار الإعجـاب به، غيـّـر (بييـــر) اسـم الموقـع لاسـم أَكْثَـر مرونـة، وهـو: (eBay)

الموقــع الــذِي نعرفــه جميعــاً الآن، والــذِي كَانَ يخــوض فِــي تلــك الفَتْــرَة بصُعُوبَــة فِــي عالــم الإنترنــت..

بَـدَأَ (بييـــر) فِـي الدعايـة الموسـعة لموقعـه، حتـى بلـغ عـدد عمليـات البيـع والشِّـرَاء فيـه لأَكْثَـر مِـن (800) أَلْـف عمليـة، وزاد عـدد المشـتركين إلــى مِلْيُـون مشتـــرك، حتـى تـم طرحـه فِـي البورصـة نهايـة التّسـعينات، وحقـق نجــاحات مذهلـة، وأَصْبَـحَ مِـن أشــهر الأسمـــاء العاملـة فِـي عالـم التّجـارة الإلكترونيـة فِـي الولايـات المتحـدة..

فِــي العَــام (2003)، حقـق الموقــع إيــرادات تزيـد عَـن الملياريــن مِــن الـدولارات، ووصـل عمـلاؤه لأَكْثَـر مِـن (95) مِلْيُـون مشـترك.. ممـا جعـل الشَـرِكَة التـي أسسـها (بييـــر) تمضـي للاسـتحواذ علـى شَـرِكَات ضَخْمَـة مثـل (بــاي بــال)، و(سـكابي).. وفتـح أسـواق جديـدة فِـي الصيـن والهنـد..

فِـي العَـام (2008)، وصلـت عائـدات الموقـع مِـن التّجـارة الإلكترونيـة أَكْثَـر مِـن (8) مليــارات دولار.. وتضخمــت ثَـرْوَة (أميديـار) إلــى حوالــي (4) مِلْيَــار دُوْلار أمريكــي..

ومَع تأسيسه لشبكة (أميديار) الخيرية، اهتمَّ الشاب الإيراني الأصل بالمَشْرُوعَات والأنشطة الخيرية، بَعْدَ أن حقق النَّجَاح المطلق مِن فكرته البسيطة، وبَعْدَ أن أَصْبَحَ نموذجاً عالمياً فِي النَّجَاح الذِي يَبْدَأ مِن الصفر..



كلمةُ السر

التوازن بين العمل الوظيفي والمشروع الريادي مهم للغاية..
حتى يأتي الوقْت الذي تقَرر فيه أن عملك الريادي قد نما بالشكلّ الكافي، الذي يمكنك أن تتفرغ له، وتكون ثروتك الكبرى من خلاله..



مدرس الرياضيات الذي غيــر مفهوم التجـــارة في العالم!

فـي نوفمبر سَنَة (1964) ولـد طفــل صينـي فِـي بلـد المِلْيَـار نسـمة، ولـم يبدُ عليـــه أي اختلاف إطلاقاً، ولا مميــزات..

كان (جـــاك – مـا) الصَّغِيْر يميـل لتعلـم اللغـات، خصوصـا اللغـة الإنجليزية، يذهـب يوميــاً لفنـدق قريـب مِن بلدتـه، يعـج بالسّـياح القادميـن للتعـرف علـى الصيـن، فكـــان يندمـج معهـم.. فأحبّـوه، وكـــان ينجـــز لهـم بعـض الخدمـات، فِـي مقابـل أن يعلمـوه اللغـة الإنجليزيـة..

وعَلَـى مـدار ثمـان سـنوات، أجـاد (جـاك – مـا) اللغـة الإنجليــزية، وســافر إلـى أسـتراليا بنـاء علـى صداقـة كوّنهـا فِـي الصيـــن، جعلتـه يـرى العالـم مِـن منظـور جديـد غيـر المنظـور الصينـي الاشـتراكي البحـــت –وقتهـا- ويتعرف علـى العالـم الخارجـي.

عـاد (جـاك) إلـى الصيـن، ورسـب مرتيـن فِـي اختبـارات الدخـول للجامعـة.. أمـا الثّالثّـة.. فقـد تأهـل للالتحـاق بأســوأ جامعـة ممكنـة فِـي مدينتـه، وتخـرج ليعَمـل مدرســاً فِـي اللغـة الإنجليزيـة.. عشـقه الأول والأخيـر، براتـب يقتـــرب مِـن (15) دُوْلار وقتهـا..

كَانَت رغبة (جاك) المُلحة أن يعَمل فِي فندق.. تقدم للعَمل فِي فنادق رفض فيها جميعاً.. تقدم ليعَمل فِي إحدى محلات (كنتاكي)، فرفض أيضاً.. أسس شَرِكَة إلا أنه فشل..

فِي مُنْتَصَف التّسعينات، سافر (جاك – ما) إلى أمريكا كمترجم مرافق لشَرِكَة صينية، ثمَّ انتقل إلى (سياتل) حَيْثُ له بعض الأصدقاء، وتعرّف لأول مَرَّة على شبكة (الإنترنت) التي لم تكن قد وصلت الصين بعد، فضلاً عَن كونها محظورة..

وكالمبهور، بَدَأً (جاك – ما) يتعامل مَع الإنترنت، ويدخل موقع (ياهو).. ويبحث، وبَدَأً يجرب تصميم المواقع، بهدف التّسويق لشركته الصَّغِيْرَة للترجمة، فأنتج تصميماً كارثياً سيئاً.. إلا أنه رفعه على الإِنْتَرْنِت على أية حال، فلاحظ تلقى خمس رسائل بريدية مباشرة فِي اليوم التّالي.. فانتبه بشدة إلى هذا المنجم الخصب الذِي يجب أن يستغله!

عاد إلى الصين، استقال مِن وظيفته كمدرس لغة إنجليزية، واقترض مبلغاً مالياً وبَدَأً فِي تصميم موقع على الإنترنت، رغْمَ أنه لم يكن يعرف أي شَيْء عَن الكمبيوتر على الإطلاق، ولم يكن قد لمس لوحة مَفَاتِيْح نهائياً..

وسمّى موقعه فِي البداية (China Pages) .. وهي صفحة مسؤولة عَن مساعدة الشَرِكَات الصينية فِي مواقع الإنترنت..

مَع مرور الوَقْت، انتقل إلى (بكيــن)، وعرض عليه عَمل جيد فِي إدَارَة بعض الأمور فِي التّجارة الإلِكْترُونِية، فقفــزت فِي ذهنه فِكْرَة تطويــر الموقع للتجارة الرقمية الناشئة.. فأطلق موقعه (علي بابا) سَنَة (1998) بَعْدَ أن جاءه الاسم وهو يجلس فِي إحدى مقاهي مدينة (سان فرانسيسكو) الأَمْرِيْكِيَّة فِي زيارة لصديق له..

كَانَت أول (3) سنوات شَدِيْدَة السّوء، حَيْثُ لم يجن أي أرباح تذكــر، وبَدَا أن المَشْرُوع فشل فشلاً ذريعاً، مَع إعراض المشترين عَن شِرَاء المنتجــات، وإعراض المؤسسات والشَرِكَات عَن التّعامل معه..
حتى قفزت فِي ذهنه فِكْرَة مجنونة..

أطلق نظــام خَاص للدفع سمّاه (Ali pay)، وقام بتطويرات تُسهل مِن شروط الدفع الإلِكْترُونِي للزبائن بشكل كبير، مِن خلال التّعــامل مَع كافة العمــلات، فبدأت طلبات الشِّرَاء تنهــال على الموقع، الذِي توسّع بشكل كَبِيْر جداً فِي زمن قياسي.

اليوم تصــل ثَرْوَة -مدرس اللغة الإنجليزية السّابق- الفقيــر الذِي لا يجيد استخدام الكمبيوتر، إلى حوالي (22) مِلْيَار دولار، وهو أغنى رجل فِي الصين الشعبية على الإطلاق.. وارتفعت القيمة السّوقية لشــركته (علي بابا) إلى قرابة الـ (200) مِلْيَار دولار، وتجذب ملايين المتسوقين مِن حول العالم يوميــاً..

الشكـــر للمسؤول فِـي مطعم (كنتـــاكي) الـذِي رفض توظيف (جـاك – مـا) بدواعـي ضعف المهـارات.. لأنـه لـو كَانَ قد تـم توظيفه فِـي المطعـم، رُبّمَـا كَانَـت البشـرية قد فقدت قِصـَّة نَجَـاح ملهمـة ومذهلـة قادهـا الصينــي الـذِي لا يميـــزه شَــيْء سـوى الإِصْـرَار علـى النجاح!



كلمةُ السر

ليس ضــروريا أن تكون خبيــراً هائلاً في مجال ما لتقتحمه.. طبعاً خبراتك تضيف إليك الكثير, ولكن ليس شرطاً.. فقط تعلّم, وقم بالتجربة, وافشل كثيراً, ثمَّ اسلك الطريق.. (جاك–ما) حتـى الآن يقول إنه لا يستطيع استخدام الكمبيوتر بشكل احترافي كـامل!



إِمبراطُورِية (موريتـــا)

فِـي بدايـة العشـــرينات، جَـاءَ إلـى الدنيــا طفـل ياباني، لأســـرة يابانية ثـــرية، شَـدِيْدَة الانفتـــاح علـى الحَيَـاة الغربيـة، كونهـــا أســـرة عملـت فِـي التّجـــارة لأَكْثَـر مِـن (15) جيـلاً!

كالعـادة، ولأن الشـبل يشـب فِـي عائلـة الأسـود، تشـرّب (موريتـــا) التّجـــارة مِـن عائلتـه، حتـى أن والـده كَانَ يجعلـه يحضـــر الاجتماعـات وهـو مـازال فِـي العاشـرة مِـن عمـره.

وبَـدَأَ (موريتـــا) يكـوّن خبـرة هَائِلَـة فِـي التّجـارة، والتصنيـــع.. حتـى تعلـم (موريتـا) ثلاثـة أمـــور مهمـة فِـي بدايـة حياتـه:

الإِدَارَة -حَيْـثُ كَانَ يشـرف علـى متابعـة إِدَارَة العاملين رغْـمَ سـنه الصَّغِيْـر- وعمليات التّصنيـــع.. والتّجـارة..

ثمَّ بَدَأَ الصبي الصَّغِيْر فِي التّمرّد!

فِـي مراحـل تعليمـه.. أعلـن أنـه ليس مهتمـــاً بمَجَـال نشـاط وتجـارة عائلتـه، وأنـــه يعشـق الرياضيـــات والفيزيـــاء، فالتحـــق بجامعـة (أوســـاكا) اليابانيـــة وحصـل علـى درجـة فِـي الفيزيـاء، وأَصْبَـحَ مهتمـاً بشـكل خَـاص بالتقنيـات الحديثـة، خصوصـاً تقنيـــات تسـجيل الصـوت..

إلا أن أحلامـه كلهـا توقفـت، مَـع انـدلاع الحـرب العَالَمِيَّـة الثّانيـة التي شـاركت

فيهـا اليابـان مَـع دول المحـــور، وتـم تجنيـده فِـي البحريـة اليابانيـــة، إلـى أن انتهـت الحـــرب ومعهـــا دمـار هَائِـل فِـي كافـة أَنْحَـاء اليابان..

بمجـرد انتهـاء الحـرب، عَمـل فِـي كليـة (طوكيـو) للتقنيـة، ثـمَّ أسـس منظمـة (طوكيـــو) للاتصـــالات والبحـوث، التــي تسـتهدف بـدء مَشْـرُوعَات إِعَـادَة البنـاء فِـي الصناعـات والاتصـالات فِـي اليابـان بَعْـدَ الصفـر..

وفِـي سَـنَة (1946) بَـدَأَ مَـع صديـق حميـم لـه، علـى قـدر كَبِيْـر مِـن الذكـــاء، فِـي افتتـــاح شَـرِكَة (طوكيـــو للاتصـــالات والهندسـة)، فِـي محـــل صَغِيْـر مهجـــور، بـرأس مـال مقـداره (350) دولار..

كان العشـــرون موظفـاً –قـوام الشَـرِكَة كلهـا– يقومـون سـوياً بإنتـــاج أشـياء جديـدة، بجـودة عاليـة مِـن أي منتـج إِلِكْتِرُونِـي تقليـدي..

حَتَّـى جَـاءَ العَـام (1949) ببـدء التّطويـرات الجديـدة، فتمَّ تطوير شـريط تسـجيل مغناطيسـي، وجاء أول منتج فِي العالم قلب الدنيـــا كلها: آلة التّسجيـــل..

بَـدَأَ المنتـج يبـاع فِـي اليابـان، إلا أن (موريتـــا) بحسـه الوطنـي وكبريائـه بَعْـدَ هزيمـة اليابـان، صمـم علـى غـزو السّـوق الأمريكـي بمنتجـات فريـدة غيـر مسـبوقة، لا يمكـن منافسـتها.. فجـاء إلـى الوجـود المنتج الـذِي غيـّر مِن مفهوم جيـل الخمسـينات كلـه، وهـو الـــ(Walkman).. (الراديـــو) بحجـم الجيـب..
وكان المنتج الأول مِن نوعه فِي العالم كله..

ومَـع توسـع بيـع المنتـج، قَـرَّرَ (موريتـا) تغييـــر اسـم الشَـرِكَة إلـى (سـوني).. ليكـــون اسـماً خفيفـاً تجاريـاً علـى الألسّـنة العالمية..

فِـي السّـتينات، اقتحمـت (سـوني) عالـم البورصـة، وبـدأت فِـي تطويـر سـريع مذهـل للمنتجــات، حتــى توسـعت حـول العالـم كلـه، واسـتحوذت علـى عـدة شَـرِكَات أمريكيـة وأوربيـة، وبـدأت فـي دخــول كافة الصناعـات الإلكترونيـة، بـدءاً مِـن شاشـات التّلفزيـون، والأجهـزة، والتليفزيونات، والأجهزة الذكيــة، إلخ..

وفـي العَـام (1994) توفـى (موريتــا) بسكتة دمــاغية، بَعْدَ أن كتـب كتابـه الشهيــر (لا تهتـم أبَـدَاً بدرجاتـك فـي المدرسـة)، الـذِي يؤكـد أن التّعليـم المدرسـي شـيء، والنَّجَـاح فـي الحَيَـاة شَـيْء مختلـف تمامـاً..
وتـرك وراءه إمبْرَاطُورِيَـة (سـوني) العملاقـة، بمئـات المَصَانِـع والمقرات، ومـا يقـرب مِـن (400) أَلْـف مُوَظَّـف، وأربــاح سـنوية تقـدر بأَكْثَـر مِـن (200) مِلْيَـار دولار، وواحـدة مِـن أهـم أعمـدة الاقْتِصَـاد اليابانــي..

إمبْرَاطُورِيَـة بـدأت مِـن محــل صغيــر، وبحـس وطنــي، ورغبـة مؤكـدة بالسّيطـــرة علـى العالـم بمنتجــات ذات جـودة عاليـة غيـر مسـبوقة..

كلمةُ السر

من المهم أن يكون من ضمن أهدافك لمشـــروعاتك الريادية, أن تســاهم بعمل نهضة لبلدك, أو مجتمعك, أو حتـى لإطار قريتك أو مدينتك الصغيرة..
المسؤولية الاجتمــاعية والحس الوطني قادت العديد من الشرِكَات الصغيرة إلـى العالَمية في زمن قياسي.



(أرامكس).. أحجارٌعلى رِقعـــة (البيزنس) العالميّ

يقول "فادي غندور" في إحدى تصريحاته:

هنـاك (4) شَـرِكَات عملاقـة فـي صِنَاعَـة البريـد العالميـة، وهـي (فيدكـس)، و(دي إتـش إل)، و(تـي إن تـي)، و(يـو بـي أس).. أعتقـد أن (أرامكـس) هـي الخامسة!

قِصَّـة تأسـيس شَـرِكَة (أرامكـس) تعتبـــر مِـن أهـم مرجعيـــات ريـادة الأَعْمَال فـي العالـم العربـي، كونهــا تضـم الكثيـر جـداً مِـن المعانـي والخبـرات، وكونهـا بالفعــل شَـرِكَة عربيـة أردنيـة وصلـت للعالميـــة، وأصبحـت علامـة تجـــارية ذات صيـت دولـي..

"فـادي غنـدور": وُلـد بجينـــات صِنَاعَـة (البيزنـس) وراثـة مِـن اهلـه، فعائلتـه اشتهـرت بالصِنَاعَـة والتجـارة فـي الشـرق الأوسـط.. فسـاعدته علـى أن يتعلـم تعليمــاً راقيــاً بالخــارج؛ ليلتحـق بجامعـة جـورج واشـنطن لدراســة العلـوم السّياسـية..

أثنـاء دراسـته، لفـت نظـره بشـدة نمـوذج (فريـد سـميث) مؤسـس (فيـدرال إكسبـــريس فيديكـس)، بـكُلّ صفاتـه وأسـاليبه القياديـة.. حتـى عـاد لـلأردن، وبَـدَأَ يفكـــر بشـكل جـدي فـي مَشْـرُوع شَـرِكَة لنقـل البريـد وتوزيعـه فـي الأردن، وفـي العالـم العربـي، أسـوة بنمـوذج (فيديكـس)..

كَانَت فَتْرَة الثّمانينيات، وكَانَت الشَرِكَة الوحيدة العاملة في البريد في الشرق الأوسط وباكستان هي شَرِكَة (دي إتش إل) بلا منافس تقريباً.. فبَدَأَ في التّواصل مَع (فيديكس)، وأقنعهم بأن يكون ذراعها في منطقة الشرق الأوسط، منافسة لشَرِكَة (دي إتش إل)..

في العَام (1981) جاءت شَرِكَة (أرامكس) للوجود، برأس مال محدود.. فبَدَأَ "فادي: تحركاته الذكية بتأسيس مركز للعمليات في عمان، ثمَّ العواصم العربية، ثمَّ بَدَأَ يتواصل مَع شَرِكَات بريد أُخْرَى عَالَمِيَّة للشراكة معه إلى جانب (فيديكس) بمنطق شَدِيْد الذَّكَاء يشرحه هو:

هدفنا كَانَ بسيطا جداً ومباشراً، لذا نجح بسرعة كبيرة.

لقد قلنا للشَرِكَات الأميركية: لماذا يتوجب عليكم إيجاد ذراع لكم تنافس (دي إتش إل) الألمانية الأصل، والتِي لها ذراع كَبِيْر في السّوق الأمريكي والعالمي أيضاً؟ في حين أنكم يمكنكم الاعتماد علينا لمنافستها بتكاليف أقل وجودة أعلى؟

شركتنا مقرها في المنطقة، ونعرف الشرق الأوسط وشمال أفريقيا جيداً.. سنؤسس شبكة مستقلة ونكون ذراعكم، ويمكننا توصيل وشحن ما شئتم مِن بضائع!

ونجحت الفِكْرَة تماماً، وأصبحت (أرامكس) سريعاً في الثّمانينيات شَرِكَة قوية، وأصبحت تُعرف إقليمياً بأنها (شَرِكَة البريد لشَرِكَات البريد العالمية)! ولكن منهجية "فادي غندور" في التّوسع وتقوية الشَرِكَة لم تقف عِنْدَ هذا الحد.

كان يسعى طوال الوَقْت للحصول على الخبرات الفنية بشكل كامل، مِن

أباطرة صِنَاعَة البريد في العالم، خصوصاً شركائه الأمريكيين، ليطوّر شركته ويقوي دعائمها.. فبَدَأ بالفعل في نقل أطقم كاملة مِن شركته للتعلم في الولايات المتحدة مِن الشَرِكَات العالمية..

ثمَّ بَدَأ مرحلَة التّوسع بالاستحواذ على شَرِكَات بريد صغيرة، في مصر وتركيا والسّعُودِيَّة، والتعاون مَع شَرِكَات دولية في تقوية شبكات توزيعها، وتأسيس نظام شحنها، لينافس الشَرِكَات الكبرى العاملة في البريد في المنطقة..

وفي نهاية التّسعينات، قررت شَرِكَة (إيربورن) الأمريكية، شِرَاء حصة كَبِيْرَة في (أرامكس)، بَعْدَ أدائها المتميز في الشرق الأوسط.. فقَرَّرَ "غندور" طرح أَسْهُم (أرامكس) في اكتتاب عام في سوق (ناسداك) العالمي، وكَانَت (أرامكس) أول شَرِكَة عربية تدرج في السّوق الأمريكية، وتنمو سنوياً بحوالي (200) مِلْيُون دولار!

بمرور الوَقْت، تعرضت (أرامكس) لأزمة عنيفة، وهي شِرَاء شَرِكَة (دي إتش إل) المنافس الرئيسي لها، لشَرِكَة (إيربورن) التي تستحوذ على (أرامكس).. واتخاذ (دي إتش إل) خُطْوَة عدائية بعدم التّعاون مَع شركائها القدامى، منهم (أرامكس)، وذلك في العَام (2004)..

مَع أزمة خطيرة كتلك، كَانَ مِن الطبيعي أن يُصاب "غندور" بالذعر، باعتبار أن الشَرِكَة التي تشاركه وقعت في قبضة منافسه، إلا أنه، ولعَمله الدائم على تطوير دعائم (أرامكس) طوال هذه الفترة، كَانَ قد

صمم نظـــاماً برمجيــاً متكامــلاً لمَجْمُوعَــة (أرامكس).. قــادراً أن يحـل محل شــراكته مَــع (إيربــورن)..

لـم يتراجـع عَمل (أرامكس) قيـد أنملـة، بـل بدأت تقـدم خدماتهـا وفقـاً لنظامها البرمجـي الجديـد، وتوسـعت بشـكل أكبـــر حــول العالـم، لتتحـول مِـن شَـرِكَة شـحن إقليمـي إلـى شَـرِكَة شـحن عالميـة، وأُدرجـت سَـنَة (2005) فـي سـوق دبــي المالــي..

اليـوم.. تتـوزع (أرامكس) علـى أَكْثَـر مِن (50) دولـة حـول العالـم، ويعَمل بهـا أَكْثَـر مِـن (13) أَلْـف مُوَظَّـف، وتحقـق أرباحــاً سـنوية تزيـد عَـن الـــ (700) مِلْيُـون دُوْلار سـنوياً..

كلمةُ السر

النمذجــة, ونقل أفكــار الشرِكَات العالَمية إلى الإقليم, مع مراعاة ظروفه الخاصة.. ثمَّ البناء على قواعد المؤسسة, حتـى لا تنهــار,
مهمــا كَانت تغيرات السوق المحلية أو الاقليمية أو العالمية.



فنّ صناعة الخدمة.. والمحتوى

مِن مواليد عائلة أردنية ميسورة، جَاءَ "سميح طوقان" بمؤهلات جيدة جداً بدايةً بتلقي التّعليم في أفضل المدارس، والانتقال للخارج لإكمال دراسته، متخرجاً مِن جامعة لندن العريقة في مَجَال الأعمال، ثمَّ حصل على الماجستير في إدَارَة الأَعْمَال في فرنسا.

حصل على الشهادات المميزة، ولكنه لم يحصل بَعْد على المجد الذِي ينتظره.. الشهادات المميزة التي حصل عليها، يشاركه فيها الملايين على كُلّ حال.
فقَرَّرَ "سميح" أخيراً العودة إلى الأردن، ليَبْدَأ حياته الوظيفية والمهنية..

في سَنَة (1994)، بَدَأَ سميح بمكتب استشاري في مَجَال التّكنولوجيا، باسم (BOC)، الذِي قام مِن خلاله ببناء خبرة جيدة في مَجَال خدمات الإنْتَرْنِت -الذِي كَانَ جديداً تماماً وقتها- وتطوير الأنظمة والتقنية.

مَع نمو طفرة الإنترنت، أدرك "سميح" أنه هو المنجم الحقيقي الذِي يجب الحفر فيه، خصوصاً مَع كثرة استخدام العرب للمواقع الإنجليزية، فبَدَأَ في التّفكير في إنشاء موقع عربي قوي، وعرض الفِكْرَة على صديقيه رجلي الأَعْمَال "فادي غندور" و"حسام خوري"، فقرروا جميعاً افتتاح خدمة البريد الإلِكْتْرُونِي العربي..

وفـي عـام (1998) انطلقت النسـخة التّجريبيـة لأول بريـد إلكترونـي عربـي باسم (مكتـوب) علـى (5) آلاف مشـترك.. وتـم اختيـار هـذا الاسـم ليجمَـع مـا بيـن (البريـد) و (الرسـالة).. وكان الشعـــار الأول: (Proud To Be An Arab).. أو افتخــر بكونك عربياً..

علــى مـدار عاميـن، وصـل عـدد المسـجلين إلــى حوالـي (100) ألـف، فتـم تحويل المَشْـرُوع التّجريبي لشَـرِكَة قائمة، مَع الاسـتعانة بشَـرِيْك مالي مصـــري (هيـــرمس) التــي قامـت باسْـتِثْمَار مليونيـن ونصـف المِلْيُـون دُوْلار للشـركة. وبَـدَأَ مكتـــوب يتسـع ويتطـور، ويزيـد مِـن خدمـــاته، ويتـم التّرويـج لـه فـي الصحـف والمجـلات والإنترنـت..

وفـي العَـام (2004)، اتسـعت القاعـدة لتشمـــل خدمـــات البريـد الإلكترونــي، والدردشـة، والمعايـدة، والموسـيقى، وأبـواب للتعـارف، والأخبـار، والخدمـات الاســلامية، ومرســال مكتــوب، وغيرهـــا.. بشـكل مجانـــي تمامـاً، وبشـكل كَانَ يفتـح مجـالات واسـعة لمجموعـات كَبِيْرَة مِـن المستخدميـــن للتسجيـــل، ولأغـراض مختلفـة.. وفـي نَفْس العـام، تـم طـرح بريـد إلكترونـي فـي مكتـوب بسـعة (1000) ميغـا بايـت، كَانَ الأكبـر عالميـــاً وقتهـا، واحتل الموقـع في هذه السّـنة المركـز الأول فـي ترتيـب (أليكســـا) للمواقـع بالنسـبة للمواقـع العربيـة..

وعَلَـى مـدار سـنوات، توسـعت شـبكة مكتـوب بشـكل سـريع ومذهـل، بإطـلاق العديـد مِـن المواقـع التّابعـة لهـا، مِـن أخبـار، وتسـلية، ومواقـع تسـويقية، وخدمـــات، وأخبـار سـيارات، ومنتديـات، وإسلاميـــات، بـل وأطلقـت شـبكة للتواصـل الاجتماعـي سَـنَة (2007) باسـم "أصحــاب مكتـوب"..

كان مِـن الـواضـح أن الشـبكة تسـيطر بشـكل كامـل علـى المحتـوى العــربي علــى الإنترنــت، ممـــا جعــل الشَــرِكَات العَالَمِيَّــة التــي تســتهدف التّوســع عربيـــاً، تضــع الشَــرِكَة نصــب أعينهــا..

حتــى تــم الإعــلان عَــن شِــرَاء شَــرِكَة ياهــو الأَمْرِيْكِيَّــة العملاقــة لشبكـــة مكتـــوب، فــي أغســطس مِــن العَــام (2009) فــي صفقــة لــم يتــم الإعــلان عَــن قيمتهــا الحقيقــة، وإن كَانَــت تتــراوح مــا بيــن (85) مِلْيُــون دولار، إلــى (200) مِلْيُــون دُوْلار أمريكــي..

كان مكتـــوب –ولا يــزال– علــى الرغْــمَ مِــن المشــاكل التــي تمــر بهــا، بَعْــدَ أن اســتلمت ياهــو إدارتــه، مِــن أبـــرز قصــص النَّجَــاح العربيــة، التـــي بــدأت بفِكْــرَة إطــلاق خدمـــة عربيـــة فــي مواجهـــة خدمــة عَالَمِيَّــة منتشـــرة -البريد الإلِكْتْرُونِــي- ورعايتهــا وتنميتهــا بالشــكل الصحيــح..
فتجـــاوز نجاحهـــا الآفـــاق، وتحولـــت إلـــى إمبْرَاطُورِيَــة إعلاميــة كبــــرى تســتحوذ علــى النصيــب الأكبــر مِــن محتــوى شــبكة الإنترنــت، رُبّمَــا لمــدة عشــر ســنوات كاملــة..



كلمةُ السر

الأسواق الجديدة دائماً منجــم للذهب.. ولكــن الأسلوب في استخراج هذا الذهب هو الحــاكم.. يجب أن يكون مطابقاً للظُروف والمعايير والثّقافة ونوعية الخدمــات وطبيعة المستخدمين ومتلقى الخدمات.



أن تكونَ كَبيــرةً.. أن تظلَّ قويةً.. وأن تبقَى للأبد!

فـي بداية مــارس، مِن العَام (1938)، قــام (بيونغ تشــول لي) الكــوري الجنوبــي، بإطـلاق أول متجــر لــه فــي عالـم الأعمـال، بقيمـة أقـل مِـن (25) يـورو..

متجــر صَغِيْـر لبيـع الأرز والسّكــر، تحـوّل إلــى شَـرِكَة صَغِيْـرَة لتصديـر الأسمـــاك المجففـة والخضــروات والفواكــه، مِـن كوريــا الجنـــوبية، إلـــى مقاطعـة منشـــوريا وبكيـــن فـي الصيـن..

كـان اسم الشَرِكَة هو **(سامســونـج)!**

سامسـونج تعنــى بالكوريـة "النجـوم الثّلاثـة"، والتِـي قصـد بهـا بيونـج المبادئ الأساسـية الثّلاثـة التـي أنشـأ شـركته مِـن أجلهـا:

- أن تكون كبيرة.
- أن تكون قوية.
- أن تبقى للأبد.

بـدأت الشَـرِكَة الصَّغِيْـرَة تحقـق أرباحـاً جيـدة، حتـى مـرّت عشـــر سـنوات، رأي (تشــول لــي) أن شــركته ناجحــة ولديهــا معداتهــا وآلاتهــا الخاصــة، ووحـدات بيـع وإنتـاج مسـتقلة، إلــى أن جَـاءَ الاجتيــاح الكـوري الشـمالي، واضطـــر (تشـونغ) التّوجـه جنوبـاً إلـى مدينـة (بوسـان)، وبدء العَمَـل لتغطيته خسـائر الشـركة..

ولكن السّمك والخضروات والفواكه لم تعد قادرة على تغطية الخسائر، فبدأت الشَرِكَة عام (1969) بقيادة ابن (تشول لي) الأصغر المميز تسلك مسلكاً مختلفاً، وهو دخول عالم الإلكترونيات..

كَانَت البداية صعبة للغاية، لأن (سامسونج) لم يكن لديها خبرة كافية في تصنيع التّلفزيونات والثّلاجات والمكيفات، وكَانَت البداية بتصنيع تلفزيون أبيض وأسود متواضع، بَعْدَ أن تعاونت (سامسونج) مَع إحدى الشَرِكَات اليابانية لتزويدها بالخبرة الفنية اللازمة..

وبدأت (سامسونج) تعَمل على مدار السّبعينات والثّمانينيات، لتحقق الشَرِكَة اسماً جيداً في شرق آسيا والعالم، باستحواذها شبه الكامل على قطاع النواقل وأشباه الموصّلات، التي أفادتها كثيراً فيما بعد.. ولكنها لم تصل قط إلى مرِحْلَة العَالَمِيَّة والتميز بشكل سريع..
بل كَانَت تعتمد إلى حد ما على تصنيع المنتجات ذات جودة متوسطة، وسعر رخيص، لبيعها بشكل سريع في السّوق..

وفي نهاية الثّمانينيات، وبوفاة المؤسس الكبير.. ركز ابنه الذِي تولى الإدَارَة مِن بعده على صِنَاعَة الرقائق الإلِكْتِرُونِية مِن ناحية، والتصنيع عالي الجودة مِن ناحية أخرى..

وفي بداية عام (1990) حضر المدير التّنفيذي لشَرِكَة (سامسونج) وهو (كون لي)، برفقة أعضاء مجلس الإدَارَة إلى مَصْنَع الشَرِكَة الرئيسي، وبحوزتهم جميعا مَجْمُوعَة مِن المطارق..

قــام مجلــس إدَارَة (سامســونج) بتكسيـــر كافــة الشاشـــات والآلات الحاســبة والهواتــف وجميــع الإلكترونيــات ذات الجــودة الرديئــة، وأمــروا العمــال بتدميــر جميــع الإنتــاج والمخــزون كذلــك!

وقال كلمته المشهــورة لكُلّ العمال والموظفين في كافة الأقسام:

"غيروا كُلّ شيء ما عدا زوجاتكم وأبنائكم!"

فــي يــوم وَاحِـد تــم التّخلـص مِـن منتجـات تبلـغ قيمتهـا (50) مِلْيُـون دولار! كَانَـت بدايـة الانطــلاقة الحقيقيـة فـي تاريـخ (ســامسونج)، والأسـاس الأول لصِنَاعَـة الإمبْرَاطُورِيَـة العملاقـة الحاليـة!

وبَعْـدَ هـذه الحادثــة بعاميــن اثنيــن، سَـنَة (1992) بَـدَأَ اســم (سامســونج) ملحوظــاً بشــدة فــي مَجَــال ســوق الرقائــق الدقيقــة، بَعْـدَ أن أَصْبَـحَ تركيــز الإدَارَة الجديــد كلــه علـــى الأبحــاث والتطويــر..

فـي مُنْتَصَـف التّسعينــات، مـرت (سامسـونج) بأزمتهـا الثّانيـة، كَانَـت تتمثـل فــي أزمــة اقْتِصَادِيَّـة خانقـة، اضطـرت الشَـرِكَة علــى إثرهـا لبيـع أصــول مليـاريـة، وتســريح آلاف الموظفيــن.. إلا أن رهــان الإدَارَة الجديــدة الشَّــدِيْد علــى البحـث والتطويـــر، هــو الوحيـد الـذِي أنقذهـا مِـن هـذه الكبـوة..

بـدأت تظـهــر منتجــات ذات جــودة عاليــة، فــي كافـة القطــاعات.. ثـمَّ بـدأت تنافـس منتجــات الشَـرِكَات اليابانيــة، حتــى بَـدَأَ عصــر الأجهـــزة الذكيـــة، الذِي انطلقت فيه سامسونج كالصـــاروخ بالمعنى الحـــرفي، بتطويـــر أجهزة لمسية، وهواتف ذكيـــة تعتبـــر الأفضل حول العالم، جعلهـــا تتسيَّــد مبيعات العالـم فـي أجهـــزة نظـــام التّشـغيل الخَـاص بــ (الأندرويـد)، بنسـبة تقتـــرب مِـن (50) % عالميـــاً.

ومَع توسع الأعمال، توسعت قطاعات إمبْرَاطُورِيَة (سامسونج)، لتشمل قطاعات عديدة، خارج حتى سياق التّقنية والأجهزة، مثل الصناعات الثّقيلة، وصِنَاعَة السّفن، وشَرِكَة عقارية تعَمل على بناء ناطحات السّحاب، حتى برج "خليفة" في دبي، ساهمت (سامسونج) في بناءه.
الآن، وصل عدد موظفي إمبْرَاطُورِيَة (سامسونج) لأَكْثَر مِن (300) أَلْف مُوَظَّف -تعداد دولة صغيرة- وعائدات سنوية تقترب مِن (500) مِلْيَار دُوْلار (ناتج محلي لدولة كبرى)!

صحيح أن (بيونغ تشول لي) سمّى اسم متجره وشركته الصَّغِيْرَة لبيع الأسماك بهَذا الاسم، رغبة في تكبيرها وبقائها.. لكن المؤكد أنه لم يكن يتوقع أبَدَاً ان تصل شركته إلى مصافِّ الإمبْرَاطُورِيَات الإنسانية، وتدر عوائد توازي اقتصاديات عدة دول، ويعَمل بها قرابة ثلث مِلْيُون موظف!

كلمةُ السر

هي نفْس كلمة مدير (سامسونج) عندما لاحظ أن كُلّ الأمور رتيبة ولا جديد تحت الشمس:
غيروا كُلّ شيْء في حياتكم إلا أزواجكم وأبنائكم..
التغيير –للأفضل– هو سرّ النجاح في المستقَبلَ القريب والبعيد.



دليلُ المواقع الذي تحول إلى كَيـانٍ عملَاق

كُلّ شـخص لـه ارتبـاط ضئيـل بشـبكة الإنترنـت، مستحيـــل ألا يكـون قد سـمَع بكلمـة ياهـو! مِـن قبـل..

(جيـري يانـغ): الفتـــى التّـــايواني الذكـــي الـذِي انتقـل برفقـة أسـرته إلـــى أمريكــــا، حاصـــلاً علـــى الدرجـــة الجامعيـــة مِـــن جامعـــة (ســـتانفورد)، ثـــمَّ ماجســـتير فـــي الهندســـة الكهربائيـــة.. وصديقـــه (ديفيـــد فيلـــو) رجـــل الأَعْمَـــال الامريكـــي المعـــروف.

اجتمَـع الاثنـــان، أحدهمـا بالفكـــر المبدع، والآخـر بالحس المالـي والإداري، فخـــرج العمـلاق (ياهـو) للوجود..

فـي العَـام (1994)، بَـدَأَ الإِنْتَرْنِـت فـي الانتشـار فـي الولايـات المتحـدة بشـكلٍ كبيـر، أثـار شـغف الكثيريـن، ومنهـم (جيـــري) و(ديفيـد)، اللـذان صممـــا موقعـاً بسـيطاً كدليـــل يتـم جمَـع فيـه أهـم المواقـع وأكثرهـا تسـلية، كنـوع مِـن التّذكـــرة لهمـــا، حتـى يعـودا يترددان علـى هذه المواقـع فيما بعد، وأسمـــاه: دليـــل ديفيـد ويانـغ للمواقـع.

وبَعْـدَ مـرور عـام، قَـرَّرَ الاثنـــان إطـــلاق موقـع بنَفْـس الفكـــرة، عبـارة

عَن دليـل لجمَـع المواقـع، وأطلقـا عليـه اسـم (ياهـو) المسـتمدة مِـن روايـة (رحـلات جاليفـر) اللـذان أعجبـــا بهـــا بشـدة، خـلال تلـك الفتـــرة.

وبَعْدَ عـام وَاحِـد، فُوجِـئ الاثنـــان أن موقعهمـا البسـيط حقق أَكْثَـر مِـن مِلْيُون زيـارة.. فأدركـــا أن بيدهمـا كنـز حقيقـي لابـد مِـن اسـتخدامه والتوسـع فيـه، بطـــرق أبـواب الشَـرِكَات الاستثمـــارية التـي سـاهمت بدورهـا بضـخ مبلـغ كَبِيْـر فـي الشَـرِكَة الوليـدة.

وتأسسـت خدمـة (يـاهــو) بشـكل مُؤسسـي موسّـع، بشـكل غيّـــر مِـن خدمات الإنْتَرْنِت بالكــامل.

انطلقـت ياهـــو! بدعـم شـبكتها بخدمـة محـرك البحـث، والبريـد الإِلِكْترُونِـي، وغيرهـا مِـن خدمـات المحتـوى الرقمـي، إلـى أن تـم طـــرح (ياهـو) للاكتتاب العـام، فتـمَّ تجميـع أَكْثَـر مِـن (33) مِلْيُـون دُوْلار مِـن ورائـه.

وفي غضـــون شـهور قليلة، احتل (ياهو) المركز الأول في ترتيب (أليكســـا) العالمـي لتصنيـف المواقـع، بأَكْثَـر مِـن (130) مِلْيُـون زائـر شـهـــرياً، وذلـك فـي نهايـة التّسـعينيات، وهـو رقم مهــــول يكـــاد يقتـــرب مِن كافة مسـتخدمي خدمـة الإِنْتَرْنِـت وقتهـا.

وعَلَـى مدار عـدة سنـــوات توسـعت شَـرِكَة (ياهـــو) بشـكل كبيـر، ونافسـت محـركات البحـث (جوجـل)، وشَـرِكَة (مايكـــروسوفت)، حَتَّـى جَـاءَ عـرض (بيـل غيتـس) لشِـرَاء شَـرِكَة (ياهـــو) سَـنَة (2008)، مقابـل (44) مِلْيَـار دولار، إلا أن الشَـرِكَة العملاقـة رفضـت هـذا المبلـغ المهـــول، بحجـة أنـه لا يســـاوي قـوة الشـركة..

وعَلَى الرغْمَ مِن تعرّض (ياهو) لمشاكل ضَخْمَة خلال السّنوات الاخيرة، إلا أنها استطاعت مَع تعيين كفاءات عالمية، أن تعود لتقف مَرَّة أخرى، وتفرض نفوذها العالمي على شبكة الإنترنت، وكافة الخدمات الرقمية، لتصل أرباحها للعام (2014) ما يساوي (7) مليارات دولار.
أما ثَرْوَة مؤسسي الشبكة (جيري يانغ) و (ديفيد فيلو) فتقدر بمِلْيَار و(200) مِلْيُون دُوْلار للأول.. ومِلْيَار و(700) مِلْيُون دُوْلار للثاني..

المؤكد أنهما لم يكونا يتخيلان أن (الدليل) الصَّغِيْر الذِي أنشآه بغرض تصفح المواقع مِن وقت لآخر بشكل شخصي، ستكون نهايته شَرِكَة عملاقة هَائِلَة في عالم الإنْتَرْنِت والصناعات الرقمية، وأيقونة قوية مِن أيقونات الاقْتِصَاد الأمريكي كله!



كلمةُ السر

عندما تبدأ صغيراً, وتجد فرص تنهال عليك من كُلّ اتجاه, إياك أن تتحجر أو تندهش أو ترفض, لمجرد أنك تسير في خط معين أو لك تصورات محددة أو أنك لم تتصور أنك بهذهِ الأهمية.. استمع لكُلّ الفرص, واقتنص ما تراه الأنسب.. ستصل إلى القمة!



فاشــلٌ وفقيــرٌ آخر.. يغيــر مســار التقنية البشرية

خـلال رِحْلَـة صعبـة فـي الحيــاة، اسـتمرّت ثلاثين سَـنَة تقريباً، انتقــل (لاري أليسـون) مِـن قـاع الفَقْـر والمشـاكل العائليـة والإنسـانية، إلـى مليـارديـر عالمـي لا تقـل ثروتـه عَـن (40) مِلْيَـار دولار.

والأهـم مِـن ذلـك، أنـه أضــاف نقلـة هَائِلَـة للبشــرية كلهــا، أثــرت علـى حركـة التّطـور التّقنـي والمعلــوماتي لـكُلّ دول العالـم.

مِـن مواليـد (شيكــاغو)، فــي منصـف الأربعينـــات، لأســرة مفككـــة.. اضطـــرت والدتـه للتخلـي عنـه، ونقلـه ليقيـم فـي منـزل خالتـه، بَعْدَ إصابتـه بالتهــاب رئـوي خطيــر، وعـدم قدرتهـا علـى متابعتــه والصــرف عليـه. التحـق (لاري) بالمدرسـة، ثـمَّ جامعـة (إيلينـوي)، التــي رسـب فيهـا عــاماً لإصابـة أمـه بالسّرطـــان.. ثـمَّ التّحـــق بجامعـة شيكـــاغو، وبَـدَأَ دراسـة الرياضيـات والفيزيـاء إلا أنـه رسـب مجدداً، فاشـتهر فـي عائلتـه بأنه (فاشـل لـن يفلـح فــي شــيء!

بَـدَأَ يتعلـم بنفسـه برمجـة الكمبيــوتر، فتخلـى عَن التّعليـم الجامعي، وبَـدَأَ حياته الوظيفيـة بالالتحـاق بشَـرِكَة برمجـة ناشـئة، فـي وظيفـة إداريـة متواضعـة.. إلا أنهـا قربتـه مِـن صنـاعـات التّكنولوجيـا، وعـرف كُلّ الأمـور الخاصـة بهَـذا العالـم الجديـد وقتئـذ.

وفـي مُنْتَصَـف الثّلاثينيـات مِـن عمـره، قَـرَّرَ (لاري أليسـون) إنشـاء شَـرِكَة برمجة مَع أصدقـــائه، وكــان دوره هو أن يقوم بإنشـــاء وتســـويق المنتجــات البرمجيــة.

والحقيقــة أنــه كَانَ متميــزاً للغايــة فــي التّســويق للأفكـــار والمنتجـــات.. وماهـراً لأقصـى درجـة.. ماهـر لدرجـة أن أحـد زبائـن برامـج الشَـرِكَة كَانَـت المخابــرات المركزيــة الأَمْرِيْكِيَّــة ذاتهــا!

طلبـت المخابـرات الأَمْرِيْكِيَّـة مِـن الشَـرِكَة الناشـئة برنـــامجاً لقاعـدة بيانـات متطـورة لتخزيـن المعلومـات السّـرية، فقـدم (لاري) أول نسـخة مِـن قاعـدة البيانـات التـي أنتجتهـا شـركته، وكـــان باسـم الشـــركة.
برنـامج (أوراكل)..

بســرعة، انتشــر الخبـــر، وتتابـع الزبائـن الراغبـون فــي شِـرَاء البرنـــامج وغيـره مِـن البرامـج التــي تطورهـا الشـركة، وبـدأت الأربـاح تنهــال علـى الشـركة، مَـع توسـع اسـتخدام برامجهـا فــي العديـد مِـن المجـالات الحيويـة والحساســة التّقنيــة..

وبَـدَأَ (لاري أليسـون) يأخـذ مكـــانة عظمــى بيـن أباطـرة التّقنيـة مثـل (بيـل غيتـس) و(سـتيف جوبـز) فــي وادي السّـليكون..
وفـي العَـام (1982) م، تـم طـرح أَسْـهُم (أوراكل) فــي اكتتـاب عـام، وبعدهـا بسـنوات ظهـر اسـمها فـي بورصــة (ناسـداك)، وأصبحـت مِـن قـادة البورصـة الأمريكيـة..

وفـي نهايـة الثّمـانينات، تـم إنشـاء مقـر ضَخْـم للشَـرِكَة العملاقـة، وبَـدَا أنها واحـدة مِـن أعظـم وأقـوى الشَـرِكَات الأَمْرِيْكِيَّـة علـى الإطـلاق، رغْمَ بدايتهـا المتواضعـة، علـى يـدي شـاب ثلاثينـي لـم يكمـل تعليمـه الجامعـي!

اليـوم، تصـل ثَـرْوَة (إليسـون) إلـى حوالـي (44) مِلْيَـار دولار، ويصنف بأنه خامـس أغنـى أغنيـاء العالـم، ويعَمـل بشَـرِكَة (أوراكل) أَكْثَـر مِـن (100) أَلْـف مُوَظَّـف، ولديهـا مراكـز لخدمـة العمـلاء فـي (145) دولـة حـول العالـم، وتحقق أربـاح تزيـد عَـن الثّلاثيـن مِلْيَـار دُوْلار سنوياً.



كلمةُ السر

مازال (لاري إليســون) يردد في كُلّ مرة أن النجاح في التعليم الجامعي جيد, ولكنــه لا يعنـــي أي شيْء على الإطلاق,
سوى القدرة على تحقيق درجات عالية..
أما النجاح في الحياة, فله معادلة مختلفَة كليــاً!



أنا ممتنٌ لكل هذا الفشل في حياتي

وُلد (براين تريسي) الاسم العالمي البارز في التّنمية البشرية، المستشار والكاتب والمحاضر، وصاحب الصوتيات والمرئيات التّحفيزية الأشهر في العالم، لعائلة فقيرة في كندا، في مُنْتَصَف الأربعينيات.
لم يكمل (براين) تعليمه الثّانوي، واضطر للعَمل في وظائف يدوية مختلفة، وقضى ليالٍ طَوِيْلَة في النوم داخل سيارته القديمة المتهالكة.

وعَلَى الرغْمَ مِن أوضاعه السّيئة، إلا أنه لما بلغ العشرين، قَرَّرَ أن يرتحل حول العالم، فانطلق إلى أمريكا، ثمَّ توجه إلى إنجلترا ليعَمل بعض الأَعْمَال البسيطة، ثمَّ توجه إلى فرنسا، ثمَّ إسبانيا، ثمَّ اشترك مَع صديقين له بشِرَاء سيارة (لاندروفر) لعبور الصحراء الكبرى إلى أدغال أفريقيا..
وانتهى به الحال في (جوهانسبرج) بجنوب أفريقيا، بعدما زرع بداخله مفهوم (المغامرة)، ودار حول العالم، وكاد يلقى حتفه في مواقف كثيرة..
عَمل ببعض الأَعْمَال السّريعة في جنوب أفريقيا، ثمَّ عاد إلى إنجلترا، وانطلق منها مَرَّة أُخْرَى في رِحْلَة برية واسعة حول العالم، شملت تركيا وأوروبا وإيران والهند وتايلاند.

عندما بلغ (براين) الثّلاثينيات، عاد إلى الدراسة، وحصل على شهادته في مَجَال إِدَارَة الأعمال، بَعْدَ أن اكتسب مِن رحلاته خبرات هَائِلَة في

الاقْتِصَاد والفلسفة والتاريخ وطباع الشعوب، وبَدَأَ يجيد الحديث بأربعة لغات، ورأي بعينيه خبرات لا حصر لها..

وبَعْدَ حصوله على الشهادة الأكاديمية، عَمل مديراً للعمليات في شَرِكَة كبرى، وبَدَأَ يحاضر أَمَامَ الموظفين في كافة الأقسام، الذين أعجبوا به بشدة، وبمهاراته الخطابية، وبعلمه الواسع الشامل في التّخطيط والتنظيم والتنفيذ وتطوير الذات، فقَرَّرَ أخيراً أن يفتتح شركته الخاصة لمجالات التّنمية البشرية..

فـي مُنْتَصَف الثّمانينيات، بَدَأَ (براين) في تسجيل محاضرات صوتية رائعة، تشمل نصائح وخطوات تنفيذية في كُلّ مجالات الحياة، لقيت صيتاً واسعاً لدى الجمهور الأمريكي تحديداً..

وعَلَى مدار (25) عاماً، امتدت أعماله لتشمل أَكْثَر مِن (300) برنامج تدريب صوتي ومرئي، ومحاضرات، وكتب، ومقالات، ونصائح، ومقابلات مَع برامج تلفزيون وراديو.. وتم ترجمة أعماله لأَكْثَر مِن (24) لغة، وأصدر (40) كتاباً محققاً لمبيعات هائلة..

لم يكتفِ (براين تريسي) بأن يؤسس شركته في التّنمية البشرية، وينشغل بموضوعات التّحفيز، بل بَدَأَ في افتتاح شَرِكَة لاستيراد سيارات الدفع الرباعي -التي يعشقها مِن رحلاته القديمة في الصحراء الكبرى- مِن اليابان إلى كندا.. وأسس أَكْثَر مِن (65) محل بيع وصيانة في كافة ربوع كندا، واستطاع في أول عامين مِن تأسيسه لهَذِهِ الشَرِكَة أن يحصد مبيعات تقدر بـ (25) مِلْيُون دولار..

هو نفسه، يلخص حياته كلها بأن (الفشل) هو السّبب وراء كُلّ نجاحاته التي حققها.. فشل في دراسته، فشل في محاولاته الأولى لعبور الصحراء، فشل في كُلّ الوظائف التي حصل عليها في البداية، فشل في بداية وظيفته لامتهان المبيعات، فشل كثيراً في وظيفته الإدارية..

كُلّ فشل.. تلاه خبرات لا حصر لها، جعلته يجتاز كُلّ المشكلات والعقبات، وساعدته بأن يصبح مدرباً عالمياً، عبّر عَن فشله وخبراته وآلامه مِن خلال عشرات الكتب والبرامج والمحاضرات، التي ساعدت الملايين حول العالم..

ومؤخراً.. أصيب (براين تريسي) بالسّرطان.. إلا أنه ـكالعادةـ تعامل معه باعتباره أزمة أخرى، يتعامل معها وفق خطوات برامجه التّدريبية في التّغلب على المشكلات..

كلمةُ السر

يقول (براين تريسي) ملخصاً حياته كلها:
الفشل في الحياة أمر طبيعي.. مثل التنفس، والمأكّل والمشرب..
كُلّ ناجح في الحياة تعرض للفشل مرات أَكْثَر بكثير من أي شخص آخر!



من رعي الأغنام .. إلى رعي (3) مليارات دولار !

في بيئة شعبية شَدِيْدَة الفقر، وُلد "ميلود" بمنطقة الشعبة قرب مدينة الصويرة، بالمَمْلَكَة المغربية، في العَام (1930)..
لم يكن هناك مَجَال في بيئة كهَذِهِ أن يتعلم "ميلود" تعليماً نظامياً عادياً، بِسَبَب دواعي الاحتلال الفرنسي أولاً، وبِسَبَب انحداره مِن أسرة شَدِيْدَة الفَقْر في المغرب.. فتلقى تعليماً بسيطاً في مسجد بلدته الصغير..

وفي مرِحْلَة طفولته الأولى، عَمل راعياً للغنم في مدينته، ثمَّ انتقل إلى مراكش التي استقر بها اسبوعين بحثاً عَن عمل، ولكنه لم يجد؛ فغادرها إلى مدينة القنيطرة، وعَمل بأجر يومي زهيد جداً، حَيْثُ كَانَ عاملاً في مَجَال البناء.

بمرور الوَقْت، بَدَأَ الشاب الذكي يفهم تفاصيل البناء بشكل كامل، فأطلق شَرِكَة مقاولة صَغِيْرَة محدودة جداً، عام (1948)، بما معه مِن أموال، إلى جانب شركاء آخرين، تعمَل في مَجَال البناء والعقارات..

مَع نمو الشَرِكَة الصغيرة، وبَعْدَ مرور حوالي (15) عاماً، أنشأ "ميلود" سَنَة (1964) مصنعاً صغيراً للسيراميك، على ضوء اهتمامه المُسْتَمِر بتصنيع مواد التّشييد والبناء، حَتَّى جَاءَ العَام (1968) وبدأت شركته

(Super Creame) تصـدّر خـارج المغـــرب لبعـض الـدول العربيـة المجـاورة..

فـي ذلـك الوَقْـت، ومَـع توسـع أعمـال شَـرِكَة "ميلـود" بَـدَأ يركـز علـى الدخـول كمسـاهم وشَـرِيْك فـي بعـض الشَـرِكَات الفرنسـية الضَخْمَـة التـي كَانَـت عاملـة فـي المغـرب وقتهـا، إلا أن الفرنسـيين رفضـوا تمامـاً، خصوصـاً شَـرِكَة (دولبو–ديماتيـت).. فبَـدَأ "ميلـود" خـوض التّحـدّي، ومنافسـتها بكافـة الأشـكـال، حتـى انتهـى الأمـر ببيـع شَـرِكَة (دولبو–ديماتيـت) كاملـة إلـى "ميلـود" علـم (1985)، وكان نصـراً سـاحقاً لـه..

علـى إثـرها، تأسسـت مَجْمُوعَـة "ييـنـا" القابضـة (Ynna Holding)، ونـودي باسـم "ميلـود الشـعبي" كوَاحِـد مِـن أشـهر رِجَـال الأَعْمَـال المغاربـة.. مَـع نمـو مَجْمُوعَـة "ييـنـا" (Ynna Holding)، بَـدَأَ الشـعبي تحركـاته علـى نطـاق واسـع، فأنشـأ شَـرِكَة للكارتـون والتغليـف، ثـمَّ فـاز بصفقـة للبتـروكيماويات، وأطلـق شَـرِكَة للمكونـات الكهربيـة والكابـلات، ثـمَّ أطلـق سلسـلة متاجـر ومحـلات ومـولات.. ثـمَّ سلسـلة فنـادق فخمـة باسـم (ريـاض موغـادور)، بهـا أرقـى الخدمـات الفندقيـة، ولا تـوزع خمـوراً أبَـدَاً كشـرط أساسـي..

خـلال رِحْلَـة اسـتمرت (65) عامـاً، بدأهـا كعامـل في البنـاء، "ميلود الشـعبي" اليـوم هـو رئيـس "ييـنا القابضـة" (Ynna Holding)، التـي تعتبـر مِـن أقـوى الكيانـات الاقْتِصَادِيَّـة فـي المغـرب وتمتلـك أَكْثَـر مِـن (17) علامـة تجاريـة، وتوظـف أَكْثَـر مِـن (20) أَلْـف موظـف..

أما ثَرْوَة "ميلود الشعبي" نفسه، رجل الأَعْمَال المغربي الشهير، والذِي بَدَأَ مِن تحت الصفر -حرفياً- فتتجاوز الأصول المعلنة لثروته الثّلاثة مليارات دولار، كأكبر ملياردير في المَمْلَكَة المغربية، وكوَاحِد مِن أغنى أغنياء العالم في تصنيف (الفوربس) العالمية..



كلمةُ السر

اعلم أن النصر مع الصبر.. الصبر هو أساس لعبة الريادة وعالم الأعمال, بالتوازي مع التخطيط الذكي والتنفيذ الفعال.. وقتئذ, تتحقق الثّروات الخيالية.



لا أعرف في هذه الدنيا سوى صناعة الصابون

ولد في العَام (1783)، في (كِنت) في إنجلترا، في أسرة –بريطانية عريقة– إن جاز التّعبير..

عندما جَاءَ (ويليام) إلى الوجود، كَانَت ظُرُوْف الأسرة شَدِيْدَة السّوء، وكَانَت الهجرات الأوروبية إلى الولايات المتحدة باعتبارها أرض الأحلام كثيفة.. فانتقل مَع والديه إلى ولاية (الميريلاند) الأمريكية، وهو ابن (15) عاماً.. ولكن يبدو أن أرض الأحلام المُتصوّرة، لم تكن ترحّب بهم في البداية.

عَمل أبوه في أَكْثَر مِن مكان، خصوصاً في شَرِكَات الصابون.. وجعل ابنه (ويليام) يساعده في الأَعْمَال التي يقوم بها، إلى أن بلغ (ويليام) السّادسة عشرة مِن عمره، وطلب أبوه أن يقابله ويعيره انتباهه لخطورة ما سيقوله.. قال له أبوه:

"(ويليام).. أنا كَبِيْر في السّن، ولم أعد أستطيع إعالتك.. عليك مِن الآن أن تشق طريقك بنفسك.. أعرف أن هذا يبدو قاسياً، ولكنها الحَيَاة رغْمَ كُلّ شيء!"

خرج الفتى إلى الشارع، وهو يندب حظه العاثر.. هو فتى فقير، لا يملك مؤهلاً تعليمياً.. بلا عمل.. بلا خبرة حقيقية في أي شيء، سوى بعض التّدريب والمساهمات الخفيفة مَع أبيه في شَرِكَات الصابون التي عَمل بها..

هكذا، قَرَّرَ (ويليام) أن يغادر (الميريلاند) متجهاً إلى (نيويورك) حَيْثُ الفرص أفضل.. وحَيْثُ يكون قادراً على البحث عَن شَيْء ما يساهم فيه.. وعَلَى قارب صَغِيْر متجه إلى الولاية العملاقة، جثا (ويليام) على ركبتيه، وسمعه الجميع يقول:

" يا رب.. أنا لا أعرف في هذه الدنيا سوى صِنَاعَة الصابون.. كنت أساعد أبي في عَمله أحياناً.. ماذا عليّ أن أفعل الآن"

كان صوت الفتى عالياً وسمعه الجميع، إلا أنه لم يبدُ أن أحداً أعاره انتباهه، رُبّمَا لأن معظم الركاب يتوجهون إلى (نيويورك) للبحث عَن عَمل أيضاً في مصير مجهول، إلا أن بحاراً كَبِيْر السّن تقدّم منه في هدوء، وسأله:

- لماذا انت متوجّه إلى نيويورك؟
- فأجاب الفتى: أبحث عَن عَمل هناك؟
- فسأله العجوز: هل لديك حلم؟
- فأجابه مَرَّة أخرى: أتمنى أن أبنِي مصنعاً كبيراً لأحقق حُلْم أبي، وأرى اسمي واسم والدي على هذا المصنع..

فابتسم العجوز وقال له: أعرف أن هناك شخص ما سيكون صاحب أعظم شَرِكَة صابون في العالم.. إما أن يكون أنت، وإما أن يأخذ هذا اللقب شخص غيرك، فكن أنتَ هذا الشخص، ولا تدعها لغيرك!

وأخبره –كأنه هدية مِن السّماء– أنه سيرسله للعَمل في مَصْنَع للصابون يعرفه في (نيويورك)..

فقط.. كُلّ ما طلبه البحّار منه في النهاية أن يلتصق بحلمه كما يلتصق طابع البريد في الخطاب، ولا يتخلى عنه أبداً.. وقال له: كن أميناً في موازينك!

هَذِهِ القِصَّة المُلهمة عرفها العالم كله فيما بعد، والتِي بدت للفتى فرصة ذهبية، فالتحق بالفعل بالمَصْنَع الذِي أرشده إليه البحّار الأمريكي، وبَدَا منذ اليوم الأوّل شَدِيْد الكفاءة والمهارة..

تعلم (ويليام) كُلّ شيء.. راقب خطوات المصنع، وكيفية الإدارة، وكيفية عَمل الآلات، وعدد العمال، وكيفية تسويق المنتجات، وكيفية تحديث المنتجات، وتحميل البضائع، وكافة المهارات في هذه الصناعة، التي لم يكن يجيد غيرها منذ البداية، وصقلها بالعَمَل في مَصْنَع بـ (نيويورك).. مَع نموّ أرباحه، وتوليه مناصب عليا في الشركة، استطاع (ويليام) أن يشتري حصة كَبِيْرَة مِن هذا المصنع، ويتحوّل إلى شَرِيْك فيه بدلاً مِن مجرد عامل.. ثمَّ حصل على نصيب أكبر مِن الشراكة في وقت لاحق، حتى استطاع في النهاية شِرَاء المَصْنَع كله، وبدء مرِحْلَة جديدة مِن قيادته تحت اسمه هو..

شَرِكَة (**كولجيت**).. لصاحبها (ويليام كولجيت)، التي تأسست في العَام (1806).

تمدد نشاط الشَرِكَة كثيراً، وشمل صِنَاعَة الشموع، والصابون، ثمَّ ركزت بشكلٍ خَاص على صِنَاعَة معجون الأسنان، وتميزت فيه بشكل هائل، حتى أَصْبَحَ السّوق الأمريكي يعج بمنتجات كولجيت في بدايات القرن التّاسع عشر.

توفي (ويليام) في العَام (1857)، وخَلَفَهُ أبناؤه في قيادة الشركة، بَعْدَ أن ضرب مثلاً رائعاً في النجاح، لفتى غير متعلم، غير مؤهل، في بلاد غريبة، وفي ظُرُوْف سيئة؛ استطاع أن يؤسس إمبْرَاطُورِيَة صناعية عَالَمِيَّة ضخمة، تعرفها كُلّ دول العالم الآن..

الآن، تبلـغ العائـدات لشَـرِكَة (كولجيـت) الأَمْرِيْكِيَّـة العملاقـة حوالـي (17) مِلْيَـار دُوْلار سـنوياً، ويعَمـل بهـا قرابـة (40) أَلْـف مُوَظَّـف حـول العالـم، ولهـا عـدة مَصَانِـع فـي قـارات العالـم المختلفـة..

بدأت كُلّ هذه الإِمبْرَاطُورِيَة بفتى يبكي على متن سفينة تتجه به إلى المجهول!



كلمةُ السر

الصبر مفْتاح كُلّ شيء، وليس فقط مفْتاح الفــرج كما هو شائع..
أحيـانـاً يبدو أن كُلّ الطرق مسدودة، وأن الأيــام تلقى مواقف صعبة لا تحتمل مليئة بأحداث مأساوية حقيقية.. فقــط.. بمزيج من صبر وإصرار على تحقيق حلْم ما، حتمـاً النتيجة النهائية هو نجاح أكبــر من المتصور!

راقــب الله في كُلّ خطْوة من خطــواتك المالية، ومشــروعاتك الريادية.. اعطِ حق الله أولاً، ثمَّ فكّــر في حقوقك، وحقوق أسرتك، وحقوق تنميــة عملك.. الطريق الوحيد لنجاح سريع بلا مشاكل، طالما أديــت حق الله عليك.



ها قد عـــادَ الأوغـــادُ من جديد!

ها قد عاد الأوغـاد مِن جديد!

بمـا تحملـه هـذه الجملـة مِـن سبــاب صريـح، إلا أنهـا كَانَـت السّـبب وراء نشـــوء أضخْـم شركتيـــن فـي عالـم المنتجــات الرياضيـة العَالَمِيَّـة (أديـداس) و(بومــا)!

مِن الصعــب تصـوّر أن هـذه الجملـة تحديداً كَانَـت السّبب في تحديد مصيــر هـذه العلامتيــن التّجاريتيــن الضخمتيــن حــول العالـم، ولكنهـــا الحقيقــة.. وتعتبـــر مِـن أغـرب قصـص نشـــوء الشَـرِكَات حـول العالـم.

الأمـر كلـه بَدَأَ بالسّيد (دايسلـر) الألمــاني شَدِيْد المـراس الـذِي امتهـن مهنـة صِنَاعَـة الأحذيـة، فـي محلـه الصَّغِيْـر المتواضـع، فـي ضواحـي مدينـة ألمــانية بعيـدة، فـي بدايـات القـرن الحـادي والعشــرين..

كــان مِـن الطبيعـي، مَـع تكويـن بعـض الأربـــاح مِـن وراء المحـل الصغيـر، أن ينخـــرط معـه فـي المحـــل ابنـه (رادولـف) لمسـاعدته.. الأمـــر الذِي جعل المحـل المتهالـك، يتحـوّل إلـى مَصْنَـع صَغِيْـر لصِنَاعَـة الأحذيـة..

ومَع وفـــاة الأب (دايسلـــر)، أكمـــل (رادولف) المسيـــرة، والتحـــق به أخـــوه (أدولـف)، للمسـاهمة فـي بنـاء أكبـر للمصنـــع، وتنميتـه، وتوسيعه.. وهـو مـا حـدث فعـلاً بشـكلٍ ملحـوظ..

(رادولـف) و(أدولـف) قـادا مَصْنَـع أبيهمـا للتمـدد بشـكلٍ سـريع للغايـة، حتـى جـاءت اللحظـة الذهبيـة للتوسع بشكل غيـر مسـبوق.

أولمبياد عام (1936) الذِي عُقد في (برلين)، والذِي كَانَ فيه بعض العدّائيين يركضون حفاة في مسابقات الجري الحر، حتى لا تعيقهم الأحذية الثّقيلة عَن الحركة.. فكَانَت الفِكْرَة التي خطرت لـ (أدولف) هو ضرورة تصنيع أحذية رياضية خفيفة بشكل أفضل وتوزيعها على الرياضيين.

وبالفعل.. فاز العدّاء الأمريكي (جيسي أوبنز) بالميدالية الذهبية، وهو يرتدي الحذاء الذِي صنّعه الأخوان في مصنعهما الناجح.. فازداد الطلب، وأَصْبَحَ المَصْنَع معروفاً على نطاق واسع في أوروبا، تحت اسم (مَصْنَع الاخوان دايسلر)، حتى تم بيع أَكْثَر مِن (200) أَلْف حذاء رياضي، في الفَتْرَة بين (1936) و(1939)..

ثمَّ بدأت بذرة الخلاف تنمو..

شُوهد ذات مَرَّة مدقق الضرائب يخرج مِن مكتب الأخوين، ويبدو أنهما لم يكونا راضين؛ فبدأت الخلافات بين الأخوين تنشب، وتزداد، ولم تهدأ؛ حتى قَرَّرَ الاثنان ضرورة تقسيم المَصْنَع فيما بينهما، بَعْدَ خلافات قوية شَدِيْدَة وصلت لدرجة اللعَن والسّب والاشتباك بالأيدي!

وعندما بدأت إجراءات التّقسيم، شهدت أوروبا أسوأ حدث في تاريخها، باندلاع الحرب العَالَمِيَّة الثّانية.

على مدار سنوات طَوِيْلَة توقف المصنع، حتى بَدَا واضحاً أن ألمانيا تنهزم، وانهالت الصواريخ والقاذفات مِن جيوش الحلفاء على كافة المناطق الألمانية، وأَصْبَحَ الجميع مهدداً بالموت؛ فبَدَأَ (رودلف) يشعر أن الموت قد اقترب، وأنه لا مَجَال للخلاف مَع أخيه وهما بعيدان عَن بعضيهما، تحت القصف.

فانطلق (رودلف) وعائلته مِن ملجئه تحت الارض، غير عابئ بالقصف، باحثاً عَن الملجأ الذِي يقيم فيه أخيه (أدولف)؛ ليعتذر له؛ وليقدّر لهما الموت سوياً، بغض النظر عَن الخلافات التي نشبت بينهما.

أخيراً.. عرف (رودولف) أين الملجأ الذِي يعيش فيه (أدولف)، أنزل رأسه وهو يدخل الملجأ وقلبه ملهوف عَن رؤية أخيه رُبّمَا للمَرَّة الأخيرة، في نَفْس الوَقْت الذِي سقطت فيه إحدى القنابل قريباً مِن الملجأ..
فصرخ (أدولف) بصوت عالٍ، غير ملاحظ أن أخيه (رودولف) على الباب:
ها قد عاد الأوغاد مَرَّة أخرى!

كان (أدولف) يقصد عودة القصف مِن الحلفاء مَرَّة أخرى، إلا أن أخيه (رودولف) الواقف على الباب فهم أن الشتائم موجهة له ولأسرته، فصُدم، وغضب غضباً شديداً دون أن يكمل لقاءه بأخيه، وكَانَت المَرَّة الاخيرة التي يراه فيها على الإطلاق!

بَعْدَ الحرب، ومَع تقسيم ألمانيا، وتقسيم المَصْنَع أيضاً.. قَرَّرَ كلا الاخوين – رُبّمَا مِن باب العناد– أن يَبْدَأ افتتاح مَصْنَع باسمه، فقام (رودولف) بافتتاح مصنعه الخَاص وأسماه في البداية (رودا) ثمَّ لاحقاً باسم (بوما Puma)..
أما (أدولف)، فقد افتتح مصنعه هو أيضاً باسم (أديداس Adidas)!

كان النَّجَاح حليف الاثنين سوياً، بَعْدَ أن عرفا وتشرّبا كُلّ تفاصيل صِنَاعَة الأحذية سوياً بكافة دقائقها، بل زادت المنافسة والكراهية غير المبررة فيما بينهما، مِن رغبة كُلّ منهما في التّطوير، والعَمَل المحموم في الاستحواذ على السّوق، والدعاية للمنتجات.

وبَعْدَ مـرور عشـرات السّنين، اليــوم شـركتا (أديـداس) و(بومـا)، إلـى جانب شَـرِكَة (نـايـك) الأمريكيـة، تعتبــر أضَخْـم ثلاثـة شَـرِكَات حـول العالـم فـي المنتجـات الرياضيـة.

بلغـت إيـرادات أديـداس فـي العَـام (2008) أَكْثَـر مِـن (10) مليـارات يـورو.. بينمـا تجـاوزت إيـرادات شـقيقتها (بومـا) الـ (2) مِلْيَـار يـورو فـي نَفْـس العـام..

هاتان الإمبــراطوريتان الضخمتـــان، نشأتا بِسَبَب غضـــب لحظـــي، في موقع متـأزم، تحـت القصـف، لأخويــن يحبـان بعضـهما رغْـمَ كُلّ شـيء.. إلا أنهمـا استطـــاعا تحويل هذا الغضــب إلى تحدّي، ومنافسـة.. استفـــاد منها العالم كله!

كلمةُ السر

المنافســة الشــرسة هي أفضــل عنصــر لجعلك دائماً عالي التركيــز, مشجع للتجديد والتطوير والتحديث..
حياة بلا منافســة.. هي حياة رتيبة مملـــة بلا قيمـــة, وفرص التميـز فيها معدومة..
استمتع بالمنافسة إلى أقصى حد,
حتى لو كَانت بِسبب سوء تفـاهم!



البدانة.. حولتها إلى مليارديرة

(جيني كريج).. أمريكية عادية للغاية ولدت في أوائل الثّلاثينيات مِن القرن العشرين، لعائلة متواضعة.. يعاني أبوها الكثير مِن الصعوبات؛ ليوفر لقمة العيش لأبنائه؛ حتى اضطر للعَمل في (3) وظائف بدوام جزئي.

مرَّت السّنوات، و(جيني) مثلها مثل أي فتاة أمريكية عادية لا يبدو عليها أي أمارات ذَكَاء أو نباهة زائدة عَن الحد.. حتى تزوجت، وبدأت بدورها تعتني بأسرتها، ورزقت بطفلين..

ومَع الطفل الثّاني، بدأت جيني تعاني مِن الظاهرة التي يعاني منها الكثير جداً مِن الأمريكيين: السّمنة المفرطة..

على الرغْمَ مِن سعادتها بطفلتها الثّانية، إلا أنها شعرت بالخطر عندما زاد وزنها جداً، وأصبحت تعاني مِن صُعُوبَة الحركة ومشاكل صحية وعدم الثّقة بالنفس.

بدأت في عَمل نظم غذائية مُخْتَلِفَة إلا أنها فشلت جميعاً.. وصارت في هاجس مُسْتَمِر أن تكون نهايتها مثل نهاية والدتها السّمينة أيضا، والتِي توفت بِسَبَب أزمة قلبية مِن جراء السّمنة وزيادة الوزن.

بدأت السّيدة تعاني مِن القلق، حَيْثُ كَانَت طفلتها الثّانية حديثة الولادة، وتخاف عليها وأختها أن تتركهما يتيمتين، فأخذت تهتم بشكل كامل بخصوص أنظمة التّنحيف، والبرامج الرياضية، والبرامج الغذائية، وبدأت

تستعيد لياقتها بشكل تدريجي، وتشعر بمعنى السّعادة الحقيقية في حَيَاة صحية. وفي نهاية الخمسينيات، قفزت تلك الفِكْرَة في ذهنها..

الأمريكيون على مستوى عالٍ مِن السّمنة، ولم يكن وقتها برامج الرياضة والتنحيف والمتابعات الغذائية منتشرة على الإطلاق –مثل اليوم- وحتى وسائل الإعلام لم تكن تغطي هذه الأمور إلا نادراً، فوجدتها فرصة حقيقية لبدء مَشْرُوع خَاص في مَجَال تهتم به، وفي نَفْس الوَقْت يقدم المساعدة للآخرين، ويدرّ عليها بعض المال.

وفي بداية السّتينات، بدأت (كريج) عملها في أحد المراكز الرياضية، وأخذت تستمَع لشكاوى السّيدات بخصوص محاولاتهم غير المجدية لخسارة الوزن، وتساعدهم في ذلك بمهارة شديدة، وحصلت على ترقيات متتالية.

وبَعْدَ فترة، أصبحت (كريج) مسؤولة عَن المركز كله، إلا أنها وبَعْدَ ان اكتسبت خبرة حقيقية عملية في تجربتها لإنقاص الوزن، ثمَّ مساعدة غيرها في إنقاص وزنهم أيضاً، استقالت مِن المركز، وأطلقت مركزها الخَاص باسم (هيلث تك). ومَع السّرعة الهَائِلَة في نَجَاح مركزها، وبَعْدَ وقت قصير للغاية، جَاءَ لـ (كريج) عرض بشِرَاء المركز لنَفْس الشَرِكَة التي كَانَت تعَمل بها، فوافقت.. ثمَّ تفرغت مَرَّة أُخْرَى لتأسيس شَرِكَة جديدة. هنا بدأت شهرتها تذيع، وعقدت علاقات عامة مَع رِجَال أعمال وثقوا بخبراتها، وقاموا بتمويلها، وبَدَأ نجم شركتها الجديدة يتألق بشكل سريع جداً في الولايات المتحدة، سواءً بمراكز الرياضة أو التّغذية.

ثمَّ افتتحت فرعاً آخر بأستراليا..

فـي أواخـر الثّمــانينات، كَانَـت سلسـلة المراكـز التّابعـة للشَـرِكَة تـدرُّ سنويـاً عشـرات الملاييـن، بَعْـدَ زيـادة عـدد المراكـز إلـى (13) مركـزاً.. ثـمَّ طـرح الشَـرِكَة للاكتتـاب العَـام فـي صفقـة وصلت قيمتها إلـى (73.5) مِلْيُـون دولار..

وفـي النهايــة، وبَعْـدَ خمـس سـنوات مِـن طرحهـا للاكتتـاب، قـررت بيـع شركتهــا بمقابـل (600) مِلْيُـون دُوْلار أمريكــي..

كلمةُ السر

هكذا.. بلا ابتكــارات.. بلا إنشاء مفاهيم جديدة.. فقط مجرد زوجة بدينة مترهلة الجسـد متواضعة الصحة, مرّت بتجربة شخصية في إنقاص وزنها, وقامت بنشــر تجربتها في الرشـاقة والرياضة والصحة, وبعدها افتتحت مركزها بأسـلوبها الخاص, الذي انتهـى بأَكْثَر من (600) ملْيون دولار أرباح وشـهرة عالمية.
ليس من الضــــروري أن تتوصل لفكْرة عبقرية غير مسـبوقة لتبدأَ مشروعك الريادي.. يمـكنك أن تبدأَ مشــــروعك الريادي مستلهمــا حلولاً لمشاكل شخصية واجهتك أنت في حياتك, ومن خلالها تسـاعد الآخرين!



مشروع القرن الثّقافي.. يبدأ من مشاهدة واحدة!

في العَام (1960)، ومَع بدء الحركة الاشتراكية في مصر، والانفتاح في التّعليم لكافة طبقات المُجْتَمَع المصري، قام "حمدي مصطفى" بتأسيس دار نشر أطلق عليها اسم (المُؤَسَّسَة العربية الحديثة)..
كأي دور نشر أخرى، بدأت توجّه أنشطتها في طباعة الورق، وتجهيز الكتب المدرسية، وتقديم المنتجات الطباعية بمختلف أشكالها، وحققت نجاحاً جيداً.

بمرور الوَقْت، بدأت (المُؤَسَّسَة العربية الحديثة) بإصدار سلسلة كتب دراسية شَدِيْدَة الشُّهْرَة والتأثير في مصر، تحت مُسمّى (سلاح التّلميذ)، التي تصدر حتى الآن، وتقدم شروحات مبسّطة لكافة المناهج الدراسية، بدءاً مِن مرحْلَة الروضة، نهاية بآخر عام في الثّانوية العامة في نظام التّعليم المصري.

بإطلاق هذا المشروع، تمددت إصدارات الدار بشكل هائل، وأَصْبَحَ شعار التّلاميذ الذين يمدّان أيديهما معاً، شعارا يعرفه كُلّ تلميذ، في أي حقبة دراسية في مصر، في مدينة، وفي أي مكان.

كان مِن الطبيعي أن يكتفي الناشر بهَذا النجاح، باعتباره صار مُسيطراً

بشكل كَبِيْر علـى سوق النشـر التّعليمـي فـي مصــر لسنوات طويلـة، وأن إصـدارات الـدار شَـدِيْدَة الشُّـهْرَة والتأثيــر، إلا أن شـاغله الأساسـي كَانَ أمـراً مختلفـاً وأقـوى تأثيـراً..

فـي إحـدى زياراتـه لأوروبـا، لاحـظ "حمـدي مصطفــى" أن كُلّ النـاس الـذِي يراهـم فـي الشـوارع العامـة، أو المواصـلات، أو طـرق السّـير، أو سـاحات الانتظــار.. لا يفعــلون شـيئاً سـوى القراءة.

فقـط القــراءة.. الجميــع، رِجَـال ونسـاء، شـباب وشـابات، كبـار السّـن، ومراهقيــن.. يجلسـون فـي انتظــار قطـار، أو يجلسـون داخـل المتـرو، أو يجلسـون فـي سـاحة انتظـــار، يجـب حتمـاً أن تـراه مُمسكـاً بكتـــاب يطالعـه بتركيـــز شـديد، كأنـه مُنعـزل تمامـاً عَـن العالـم..

هنـــا.. أدرك الناشـر الذكـــي، أن هـذه المجتمعـــات لـم تنهـــض أبَـدَاً بالتعليم النظــامي (فقـط).. أو سـبل تطويـر التّعليـم المدرسـي، أو المناهـج الدراسـية، التـي أنتـج مِـن أجلهـــا كُلّ إصـدارات الـدار..

لذلـك.. وفـي مُنْتَصَـف الثّمــانينيات، قَـرَّرَ الناشـــر "حمدي مصطفـى" أن يتخذ خُطْـوَة جريئـة، مِـن الممكـن وصفهـا أنهـا غيّـــرت سـاحة الثّقـــافة في مصـــر كلهـــا، لعقـود طويلـة..

فــي العَــام (1984)، أطلقـت المُؤَسَّسَــة العربيــة مَشْـرُوع (روايـــات مصريـــة للجيــب)..

كَانَـت السّـاحة المصريـة مليئـة بكتّـــاب وقصصيين مِـن ذوي العيار الثّقيـــل،

نتج عنها إقبال كبار السّن والمثقفين فقط على القراءة، وعزوف الشباب والمراهقين تماماً عنها، لعدم قدرتهم على فهم الأسلوب الصعب، أو المواضيع الشاقة التي يتم طرحها في الكتب أو الروايات.
لذلك، ركّز "حمدي مصطفى" على مشروعه الجديد، على إصدار كتب، صَغِيْرَة الحجم، يمكن وضعها في الجيب.. تركز بشكل أساسي على الروايات، لأنها الأَكْثَر إمتاعاً بالنسبة للشباب والمراهقين.

كما ركّز "حمدي مصطفى" على النشر لكُتّاب ذوي خلفية علمية، باعتبار أن الثّورة العلمية بدأت تظهر في مُنْتَصَف الثّمانينيات، فبَدَأَ يستعين بكتّاب روائيين في الخيال العلمي، والماورائيات، وأخذ يركز على إظهار أبطال عرب، في مواجهة أبطال الغرب، مثل (جيمس بوند)، و(سوبرمان).
وكَانَت النتائج مذهلة على المدى الطويل..

فخلال سنوات.. أَصْبَحَ السّوق المصري يعج بإصدارات قصصية لكتب صَغِيْرَة الحجم، يمكن وضعها في الجيب، تتناول روايات شَدِيْدَة الشُّهْرَة مازالت حتى الآن معروفة لكُلّ المصريين، مثل سلاسل روايات (رجل المستحيل) و(ملف المستقبل) و(ما وراء الطبيعة)، وغيرها مِن سلاسل الروايات، التي ساهمت في تثقيف جيل كامل مِن شباب التّسعينات والألفينات، ومازالت حتى الآن.

ومَع هجوم النقاد على هذه الفكرة، باعتبارها غير مألوفة للكتاب أو الرواية المُعتادة في مصر والعالم العربي، كَبِيْرَة الحجم، المليئة

بالتفاصيل والتعقيدات، والتِي تتناول غالباً معان اجتماعية غير مثيرة للشباب.. نجح المَشْرُوع بشدة، وأخرج مئات الآلاف مِن الشباب المثقف، الذين انقلبوا بدورهم إلى كُتّاب ذوي شُهْرَة واسعة في مصر إلى اليوم. وفي العَام (2011)، توفي الناشر "حمدي مصطفى" تاركاً وراءه آلاف الروايات التي تم إصدارها مِن مؤسسته، مِن خلال عشرات الكُتّاب والمؤلفين، الذين لمعوا في السّاحة الثّقافية والفكرية والأدبية، وأفادوا ملايين القراء في مصر والعالم العربي.

فقط مِن خلال مشاهد رآها في رِحْلَتَه الاوروبية، حول مفهوم القراءة والالتزام به في الخارج، جعلته ينتج واحداً مِن أهم المَشْرُوعَات الثّقافية في مصر الذِي سُمّي (مَشْرُوع القرن الثّقافي) منذ مُنْتَصَف الثّمانينيات حتى الآن، بَعْدَ تطويع الفِكْرَة لتكون ملائمة للواقع المصري والعربي.



كلمةُ السر

فقط قَوِّ الملاحظة عندك, وافعلها بشكل صحيح.. وابدأ في التحرك والتنفيذ فوراً, لا لتقليد فكرة, وإنما لاقتباسها وتحويلها إلى مشرُوع ملائم لبيئة المجتمع المحيط بك.



وراء كُلّ عبقريٍّ تسـويق.. (ستار بكـس)

(ستار بكس).. لا أحد في العالم لا يعرف العلامة التّجارية المميزة لـ (ستاربكس)، فضلاً عَن تناوله لمشروباته اللذيذة التي يقدمها.
ولكنه لم يكن كذلك عام (1981) بالنسبة لـ (هاورد شولتز)، الشاب العشريني الذِي كَانَ يعَمل مسئول مبيعات في إحدى الشَرِكَات البلاستيكية، والذِي قَرَّرَ الرحيل إلى (سياتل) في ولاية واشنطن الغرب؛ ليعَمل في محل تجاري لبيع القهوة، اسمه (ستاربكس).

كَانَت الشَرِكَة الصَّغِيْرَة اسمها الأصلي (ستاربكس كوفي، تي، آند سبايس)، أي (ستاربكس للقهوة، والشاي، والبهارات)، وكَانَت تنتج أدوات شَدِيْدَة التّقليدية للمشروبات، لا يميّزها أي شَيْء آخر عَن أي شَرِكَة مشروبات أُخْرَى في الولايات المتحدة.
ولأن (هاورد شولتز) قضى فَتْرَة يعَمل في شَرِكَة (زيروكس) العالمية، ولديه خبرة كَبِيْرَة في المبيعات، أدرك أن ثمة مستقَبْلَ جيد لهَذِهِ الشركة، بَعْدَ أن تفقد مصنعها الصغير، وعدد متاجرها الذِي لا يزيد عَن ست متاجر في ولاية واشنطن الغرب فقط.. فتقدم للشركة، وتم قبوله كمدير للتسويق.
ومنذ أن تولي (هوارد شولتز) العَمَل مدير للتسويق، سافر إلى إيطاليا للبحث عَن عروض لشركته، فلاحظ أنّ الإيطاليين يشربون القهوة بطعم مختلف تماماً عَن الأمريكيين، مزيج مِن القهوة والنسكافيه والإسبر يسو

ومذاق الشكولاتة، مَع ساحات واسعة للتحدث والنقاش.. فعرف فوراً أن هذا النمط هو الذِي سيجعل (ستار بكس) تنتشر في كُلّ أَنْحَاء الولايات المتحدة بسرعة كبيرة، بدلاً مِن مجرد بيع الشاي والقهوة والبهارات.

وبَدَأَ في تنفيذ الفكرة، ونجحت.. على أن أصحاب الشَرِكَة قرروا عدم الاستمرار في فتح المقاهي، وأن هدف الشَرِكَة هو بيع القهوة والشاي فقط.. فاستقال (هوارد شولتز) في ضيق، بَعْدَ أن اصطدم بأسوأ نموذج ممكن مِن ضيق الأفق، الذِي يجعل شَرِكَة ترفض فِكْرَة ممتازة كتلك، وتفضل بيع القهوة والشاي بأسلوب البقالة!

في مُنْتَصَف الثّمانينيات، قَرَّرَ (شولتز) تطبيق فكرته تلك بنفسه، فافتتح مقهى في مكان مميز في (سياتل)، أسماه اسما إيطالياً، زادت أرباحه بشكل سريع جداً، ولقى إقبالاً رهيباً مِن الناس، على مدار (3) سنوات كاملة.
حتى جاءت الفرصة تحلق بجناحيها حول (هوارد) بأفضل ما يمكن!

تم عرض (ستار بكس) للبيع.. وكان في قدرة (هوارد) شِرَاء الشَرِكَة التي عَمل لديها سابقاً، فقام بالفعل بالاستحواذ عليها في خُطْوَة فتحت له كُلّ الأبواب بإِدَارَة هذه الشَرِكَة شَدِيْدَة الأهمية، الكنز الثّمين، الذِي لا يعرف قيمته أصحابه، مصممين على إدارتها بأسوأ شكل ممكن..

وجاء الوَقْت الذِي توسعت فيه إِمبْرَاطُورِيَة (ستاربكس) عالمياً بسرعة مُدهشة، حتى أنه بحلول عام (1990) -بَعْدَ مرور (3) سنوات على الشراء- كَانَ عدد الفروع (55) فرعاً.

وفـي عـام (1992) طـرح هـوارد أَسْـهُم (سـتار بكـس) للبورصـة، فأعطـاه قـدرة أكبـــر للتوسـع، ليصـــل عـدد الفـروع حـول العالـم عـام (2004) إلـى أَكْثَـر مِـن (7500) فـرعٍ موزعـة علـى (31) دولـة.

وحقق أرباحاً في نَفْس العَام تجاوزت الـ (200) مِلْيُون دولار..

واليـوم.. تنتشـــر مقاهـي (سـتار بكـس) فـي (64) دولـة، مِن بينهـا (10) دول عربيـة.. ويعتبـــر (هـوارد شـولتز) مِـن أغنـى أغنيـاء العالـم، بإجمالـي ثَـرْوَة تقدر بـــأَكْثَر مِن مليـــاري دولار.

كان مِـن حـظ (هـوارد شـولتز) الجيـد ـــوليـس السّـيئ كمـا كَانَ يظـن فــي البدايـةـــ أن يظـــل أصحـاب (سـتار بكـس) الأساسـيين بهَـذِهِ العقليـة الجامـدة فــي التّعامـل التّجـاري.

لأن هـذه العقليـة هـي التـي جعلتهـم يبيعون شـركتهم؛ ليشـتريها هو، وينجـــز مِن خلالهـا كُلّ أحلامـه فـي التّوسـع عبـر العالـم، وتحويلهـا لإمبْرَاطُورِيَـة عَالَمِيَّـة مِـن المشـروبات، وعلامـة تجاريـة لا يوجـد مِـن لا يعرفهـا فـي العالـم كلـه..

كلمةُ السر

قانون الدنيـا يحتم أن الاذكيـاء, الأَكْثَر مرونة, والأَكْثَر إبداعاً في تســويق أنفسهم ومنتجــاتهم.. مآلهم النجاح والثَّروة والشهـــرة..

وأن المتحجـرين ذوي الرأي المتصلّب,

سيظلــون كمـا هم بلا خطْوة واحدة للأمام.



قالَ له الجميـع أنه (زبـال).. فأَصبحَ مليونيراً ومستشاراً لشؤون البيئة!

عندما تخرّج (شرف إمام سلامة) مِن كلية العلوم سَنَة (1999)، كَانَ مِن الطبيعي أن يحصل على وظيفة جيدة.

وحصل عليها بالفعل، حَيْثُ عَمل لمدة عام وَاحِد في هيئة المصل واللقاح، حقق في وظيفته نجاحاً جيداً، ولكنه كَانَ شَدِيْد الملل والضجر، لم يقتنع أبداً براتبه الهزيل داخل الهيئة.. كما أنه غير مُحب للسفر والتنقل لدول أخرى، للعَمل في نَفْس الوظيفة..

قَرَّرَ أن يتخذ خُطْوَة مجنونة، وأن يترك العمل، وأنشأ جمعية صَغِيْرَة لحماية البيئة ونظافة المجتمع، وبَدَأَ بلا تمويل تقريباً ينظف الشوارع مِن القمامة بنفسه، وبمساعدة عدد مِن المتطوّعين والعاملين، مقابل الحصول على (3) جنيهات مِن كُلّ منزل يقوم بالتنظيف أمامه.

واتهمه الكُلّ بالجنون، بما في ذلك أسرته..

كيف يتخلى عَن شهادته الأكاديمية المرموقة، ويستقيل مِن وظيفة مضمونة، ليعَمل –في نظر المُجْتَمَع– في جمَع القمامة؟ وهو عَمل مُشين بلا مبرر بالنسبة للكثيرين في مصر والعالم العربي!

ولكنه لم يتوقف، ونجح في الحصول على سيارة نصف نقل صغيرة، وبعض أدوات النظافة، استلمها مِن وزارة التّضامِن الاجتماعي في مصر.. وبَدَأَ يطور مشروعه بشكل أَكْثَر تنظيماً..

انتقــل "شــرف" إلــى قريــة صَغِيْـرَة فــي إحـدى ضـواحـي القاهـرة، واستعــان ببعـض شـباب القـــرية، وبـدأوا فــي تنظيفهــا.. فواجهتهـم صعوبـات شـديدة، بـدءاً مِـن سـخرية النـاس، أو إحجــامهم، أو عـدم دفعهم للمستحقات مقابـل التّنظيـف. إلا أن "شرف" كَانَ ذكيـــاً مصممـــاً، انتهى مِن تنظيف القـــرية، التي أصبحت شَـدِيْدَة النظـــافة، ثـمَّ غـاب قليـلاً.. فبَـدَأَ النـاس يتوافـدون إليـه، طالبيـن منـه العـودة والعَمَـل علـى تنظيـف القريــة، مقابـل الأجـر الزهيـد الـذِي يأخـذه منهـم، ويجعــل قريتهـم أَكْثَـر نظافـة وتحضــراً.. وبَـدَأَ الأهالـي ينتظمـون في الدفـع مقابـل الخدمـة.

هـذا النجـاح.. شـجع "شـرف" فـي تطويـر خدماتـه، والانتقـال إلــى قـرى أخــرى.. وأيضــاً لـم يتوقـف عِنْـدَ حـد جمَـع القمـــامة فقـط، بـل بَـدَأَ فــي تصنيفهــا وفرزهــا، ثـمَّ بيعهـــا لشَـرِكَات تدويـر المنتجـــات.
حقـق مكاسـب كَبِيْـرَة مِـن هـذه الخطـوة، تزايـدت مَـع تعاقـده مَـع العديـد مِن الشـــركات، وحرصـه الشَّدِيْد علـى الدقـة فـي تصنيـــف القمـــامة التــي يجمعهــــا، وتوسـعه فـي تنظيـف المزيـد مِـن القــــرى شَـدِيْدَة الفقـــر.

وبَعْدَ (4) سـنوات مِـن بـدء عَملـه فـي القمـــامة.. وسـخرية النـاس، واحتقـار بعـض أهلـه لـه، ووصفـــهم إيـاه بأنـه (زبّـــال)، حقق "شـرف" المِلْيُون الأول! أخـذت شـركته تتوسـع، وبَـدَأَ الشـباب يقبلـون للعَمل معـه مقابل أجر شـهـــري، وسـعى الجميـع مِـن أهالـي وموظفيـن ومتطوّعيـن لمسـاعدته فـي عَملـه المهم جـداً فـي تنظيـف القــرى تحديـداً، الـذِي ركــز "شـرف" فيهـا بِسَـبَب وجـود نسـبة كَبِيْـرَة مِـن المعـادن المُلقـــاة فـي الطـــرق، وغيـاب تجـــار (الخـردة) أو الأجهـزة القديمـة.. ممـا جعلـه يركـز علـى القـرى، ويبيـع المعـــادن وأطنـــان القمـــامة بآلاف الجنيهـــات.

وصــلت شُهْرَة "شرف" لاعتبــاره مِن أهم الأفكـــار التي تطــرح حلولاً لمشاكل البيئـة فـي مصــر حاليــاً، ويسعـــى فـي التّوسع لإنشـــاء أكبـر شَرِكَة قمـــامة فـي مصـــر، بَعْدَ أن توسـعت الطلبـات علـى خدمتـه الرخيصـــة والهادفـة لحماية المجتمـع، حتـى وصلـت إلى مدن سـياحية وفنـــادق كبـــرى، اسـتعانت بخبـــراته.

لـم يستمَع إلـى مقولات المُجْتَمَع السّلبية الواهنـة المريضـة، فـي كونـه تـرك الكيميـــاء وصـــار (زبّـالاً).. ولـم يسـتكن لوظيفـة روتينيـة مملـــة.. ولـم ييـأس عندمـا لـم يتلـقَ أجـره فـي بدايـة عَملـه فـي القـــرية.

فقـط وضـع الفكـــرة.. خطـط لهـــا.. صمـم علـى تنفيذهـــا.. نجـح، وكسـب الملاييـــن، وصـــار رمـزاً لحلـول البيئـة فـي مصـــر!

كلمةُ السر

بمجـــرد أن تسمع اعتـــراضات من المحيطين بك حول ماهية مشــــروعك, وأنه يقلل من شأنك الاجتماعــي والوظيفي, قم بإخراج كُلّ هذه الكلمـــات والجمــل من أذنك كأنك لم تسمعها.. طالما لا ترتكب إثمــاً ولا تفعـــل حراماً, قـــم باستكمـــال تنفيـــذك لفكـــرتك, مهمـــا بدت غريبة أو غيـر مقبولة في مجتمعك أو إطارك العائلي.



ضاع حلمه.. فحـقَّق حلماً أكبـــر وأعظم!

شاب صَغِيْر يافع اسمه (فريد ديلوكا)، ينتمي إلى عائلة شَدِيْدَة التّواضع، جَاءَ إلى الدنيا عام (1948) في (بروكلين) بـ (نيويورك) لعائلة إيطالية مُهاجرة.

ولظُرُوْف حياته الصعبة، عَمل في طفولته وهو لم يتجاوز العاشرة في جمَع الزجاجات الفارغة مِن الشوارع، وبيعها مقابل "سِنْتَين" لكُلّ زجاجة.. هذه السّنتات المتواضعة كَانَت توفر له بعض المساعدة، وبعض الاحتكاك بالناس أيضاً وهو في هذه السّن الصغيرة.

ثمَّ انتقلت أسرته لمدينة أخرى، عَمل بها في مَجَال توزيع الصحف مقابل أجر زهيد، إلا أن الناس أحبّوه فعلاً، وصار موزع الصحف الأساسي لـ (400) عميل يومياً.

ثمَّ انتقلت أسرته لمدينة ثالثّة، وهي مدينة (كونيكتيكت)، التي أنهى بها دراسته الثّانوية بكفاءة، وتمنّى أن يدرس في كلية الطب، إلا أن الواقع الأليم منعه مِن ذلك، لعدم قدرته على سداد مصاريف دراسته، ولقصور موارده المالية.

فكَانَت النتيجة أن عَمل بوظيفة بائع في أحد المحال براتب زهيد جداً، جعله ينسى حلمه وهو غضبان أَسِفٌ على حاله، بَعْدَ أن ضاعت آماله كلها بأن يكون طبيباً.. وهو الحُلْم الذِي حمد الله فيما بَعْدَ أنه لم يتحقق طبعاً، في مقابل الإنجازات المذهلة التي حققها على أرض الواقع!

فـي وسـط هـذه الآلام والاحـزان، تواصـــل (ديلوكـــا) مَـع صديـق قديـم لـه اسـمه (بيـــوك).

تحدثا سـوياً عَن إمكـانية إطلاق محل صَغِيْر لبيـــع الشطـــائر والسّندوتشـات السّريعة، مِـن الممكـن أن يوفـر لـه (ديلوكـــا) فرصـة الانضمـام للجـامعة.. وقـدم لـه (بيـــوك) كافـة الشـروحات لكيفيـة تأجيـر محـل لبيـع الشطـائر، وقدم لـه شيكــاً بأَلْف دُوْلار لدعمـه.

لـم يكـذب الشـاب خبـراً، وبَـدَأَ فـي رِحْلَـة البحـــث كالغريـق الـذِي يتعلّـق فـي قشـــة، حتـى عثـــر فـي النهايـة علـى محـل مناسـب صَغِيْـر جداً، وقام بشِـرَاء المستلزمـــات المطلوبـة لبـدء العمـــل.. ثـمَّ حصــل علـى أَلْف دُوْلار أُخْرَى مِـن صديقـه (بيـــوك)، الـذِي رأى همتـه وتميـّزه وحرصـه علـى افتتـــاح المطعـــم وجلـب الزبائـن.

كــــان هـدف (فريـد ديلوكـــا) غريبـاً جـداً وقـت افتتــاح محـل الشطـــائر الصغيـــر: أن أفتتـــح (32) محــلاً لبيـــع الشطـــائر خــلال (10) ســنوات! هكذا كَانَ الرقم دقيقـاً محدداً، وليس رقمـا رمزياً أو حلمـاً في الهواء.. ولامتنـــانه الشَّـدِيْد لصديقـه (بيـت ديـــوك)، قَـرَّرَ (فريـد ديلوكـــا) تسـمية المحـــل باسـم سـهل مُناسـب، يحمـــل إشــارة لصديقـه (بيـــت) الـذِي وقـف بجـــانبه، فأسمـــاه: (بيتـــس صبـــواي)..

بَـدَأَ المحـل بالعَمَـل بـلا إقبـال تقريبـاً، إلا أنـه استطـــاع أن يحظـى بعـدد مِـن الزبائـن بَعْـدَ انطلاقـه بفتـــرة.. ثـمَّ تمكّـن (ديلوكـــا) في نهايـة العَام مِن افتتـــاح محـل آخـر بصُعُوبَـة شـديدة.. وكـــان كلا المحليـن يتكبـدان خسـائر فـــادحة،

إلا أن (ديلوكـــا) بدعـم صديقـه (بيـــوك) استمرّا فـي العمــل، وصمما علـى افتتـــاح محـل ثالثّ..

ومَـع افتتـــاح المحـل الثّالـثّ، بـدأت الأربـــاح تأتـي بشـكل كَبِيْـر بالفعــــل، وزال شبــح إغلاق المحـــال وفشل المشـــروع، وبَدَأَ أن الأمــور قد استقـرّت أخيـراً..

ومَـع استقرار الأمـور، بـدأت محـال الشطـــائر تنتـج كميـات أكبـر، وتضـع خلطـات أكبـــر، وتسوّق أَكْثَر لمنتجـــاتها، حتى بدأت كلمة (بيتس صبـــواي) تشتهـــر بشـكل معقـــول، حتـى قَرَّرَ (ديلوكـــا) طــرح العـــلامة التّجـــارية (صبـــواي) وبيعهـــا بحق الامتيـــاز.. وباع بالفعـــل علامته التّجـــارية لأحد رِجَـال الأَعْمَـال الصغـار، الـذِي افتتـــح محـل للشطـــائر باسـم (صبـــواي)، وعَمـل علـى تقديـم نَفْس الشطـــائر بنَفْس المواصفـــات..

بحلـول أواخـر السّبعينـــات، توسـعت سلسـلة محـال (صبـواي) لتصـل إلــى (100) منفـذ بيـع.. ثمَّ تمددت بشـكل سـريع جداً فـي الثّمانينيات والتسعينـــات وحتـى اليـوم..

الآن، سلسـلة مطـــاعم الوجبـــات السّـريعة (صبـــواي)، تعتبـــر مِـن أكبـــر وأشـهر المحـال التي تقدم الوجبات السّـريعة المميـــزة، ويصـــل عـدد فروعها لأَكْثَـر مِـن (40) أَلْـف فـرع حـول (105) دولـة حـول العالـم، ومنافـس شـرس لشَـرِكَات المطاعـم الكبـــرى مثـل (ماكدونالـدز) و(كنتـــاكي)، وتصـل عائداتهـا السّـنوية لأَكْثَـر مِـن (9) مِلْيَـار دُوْلار أمريكـي!

اليـوم، تبلـغ ثَـرْوَة (فريـد ديلوكـــا)، الفتـــى البائـس الـذِي كَانَ يطمـح إلــى أن يـدرس فـي كليـة الطـب طـول حيـــاته، حوالـي (2.5) مِلْيَـار دولار.. والـذِي لـم يكـــن ليجنيهـــا –غالبـــاً– إذا قـدر له أن يلتحـــق بكليـة الطـب، ويُحَقِّق حُلْم حيـــاته!



كلمةُ السر

ربما تتمنـــى شيئاً بشدة في داخلك, وترسم صورة ذهنيـــة أن النجاح والتميز الهائل لن تحصـــل عليه إلا من وراء مجال محدد أو دراسة معينة.. وتكون الحقيقـــة أن الخيـــر كله في انتظـــارك,
إذا سعيـــت إلى طريق آخر تمـــاماً!



الفُرص تأتي للجميـع.. ولكـن ليسَ الجميعُ قادرين على استغلالها

كَانَت فرصـة (دونـي دويتـش) الذهبيـة أنـه فـي بدايـة الثّمانينيـات، كَانَ أبـوه يمتلـك شَـرِكَة صَغِيْـرَة للإعلانـات فـي (نيويـورك)، وكان الأب قـد ضـاق بهـا ذرعـاً ويفكـر فـي بيعهـا لتقدمـه فـي السّـن، إلا أن الشـاب أقنـع أبيـه بالعـدول عَـن هـذه الفكـرة، وأقنعـه أن يوكلهـا إليـه ليديرهـا بنفسـه..

قَبْـلَ أن يديـر (دونـي) شَـرِكَة أبيـه، كَانَ مراهقـاً طائشـاً، عَمـل فـي العديـد مِـن الوظائـف وتركهـا، إلا أن كُلّ وظيفـة شـغلها اكتسـب منهـا خبـرة مهنيـة أو فنيـة مـا.. فشـعر أنـه قـادر علـى الإبـداع والفن، وبَـدَأ يعمَـل فـي شَـرِكَة أبيـه كمُوَظَّـف صغيـر، إلـى أن تأكـد الوالـد مِـن قـدرة ابنـه علـى القيام بأعبـاء الشـركة، فـأوكل إليـه مهـام إدارتهـا..

بـلا تـردد، بَـدَأ (دونـي) فلسـفته فـي العَمَـل فـي اجتـذاب الموظفيـن والموهوبين صغـار السّـن، وتوظيفهـم.. اعتمـاداً علـى ذكـائهم.. كَانَ يبحـث دائمـاً عَـن المتحمـس، المميـز، الـذِي يرغـب فـي العَمَـل بـذَكَاء واجتهـاد، ولا يعتمـد علـى نمـوذج المُوَظَّـف الخبيـر المتكاسـل..

بَعْـدَ مـرور (10) سـنوات تقريبـاً مِـن إدَارَة (دونـي) لشَـرِكَة أبيـه، تضمنـت قائمـة عمـلاء شَـرِكَة (دويتـش) للإعلانـات شَـرِكَات كبـرى، مثل (جونسـون)، (نوفارتيـس)، (فايـزر)، (ميستسوبيشـي)، (إيكيـا)، حتى حمـلة دعاية الرئيس الأمريكـي الأسـبق (بيـل كلينتـون) عـام (1992) كَانَـت مِـن تنظيـم شَـرِكَة (دويتـش) الإعلانيـة، التـي يديـرها الشـاب الصَّغِيْـر الثّائر!

وفـي عـام (2000)، أقـدم (دونـي) على بيع ملكيـــة الشـركة، مقـــابل (200) مِلْيُون دولار، مَـع بقائـه مديـراً لمجلـس الإدارة.

لماذا أقدم على هذه الخُطْوَة وهو في ذروة نجــاحه؟

ليَبْدَأ في التّوسع في مجالات أخرى.

لـم يتوقـف (دونـي)، بـل أسـس مباشـرة شَـرِكَة إنتـاج فنـي لصِنَاعَـة الأفـلام، لهـا صيـت واسـع فـي الولايـات المتحـدة، ثـمَّ بَـدَأ فـي تقديـم برنامج تلفزيـــوني حـاز علـى شُـهْرَة هَائِلَـة سمـــاه (الفِكْرَة الكبيــرة) كَانَ يعتبــر مِـن أهم برامج التّحفيـز والتسـويق الأمريكيـة، واستضـــاف مِـن خلالـه عشـرات العقـــول والمفكريـن والمميزيـن ونخـب المُجْتَمَـع الأمريكـي..

ثـمَّ أَلْـف كتابـاً لتشـجيع الأَعْمَـال الحـــرة، وضـع فيـه كافـة خبراتـه فـي مَجَـال الإعـلان، شغــل فيـه أعَلَـى المبيعـات بيـن الكتـب لشهـــور طويلة..

(دونـي دويتـش): مثـال حـي لفرصـة ذهبيـــة تأتـي، لتجـد مِـن يسـتغلها..
كـم مِـن فـرص ذهبيـــة جـاءت لأشـخَاص لـم يسـتغلوها، وأضاعوهـا بأسـوأ طريقـة ممكنـة!



كلمةُ السر

الفـــرص مقذوفات سماوية تنهـــال علينـــا جميعاً..
فقـــط الناجحون والمميـــزون يتلقّفون الفـــرصة، ويتمسكون بها بشدة، ويستغلـــونها أفضـــل استغلال ممكـــن.. بينمـــا يستمـــر الملايين في إهدار الفرص واحدة تلو الأخرى، حتـــى يحين وقت مغادرة الحياة..



(أليكــو دانجـوتي).. أزهــري بثَروة مليــارية!

صحيــح أن (أليكــو دانجوتــي) عندمــا جَـاءَ للدنيـا فـي العَـام (1957)، وجد نفسـه ينتمــي إلــى عائلـة نيجيــرية ميســورة الحـال، إلا أنــه ومنـذ صغــره أظهــر ولعـاً غيـر عـادي بممارسـة الأَعْمَـال التّجاريـة.

كلمـة "ولـع" هنــا يمكـن أن تفســرها ما يــرويه عَـن نفسـه دائمـاً أنـه كَانَ يذهـب –وهـو مـازال فـي المدرسـة الابتدائيـة– لشِرَاء صنــاديق مِـن الحلوى، ويبيعهــا فـي الطريـق للمــارّة، ويجنــي مِـن ورائها بعض المال..

عندما وصـل لسـن الشـباب، انتقـل (أليكـو) إلـى القاهـرة ليـدرس فـي جامعـة الأزهــر العلـوم الدينيـة مِـن ناحيـة، وإدَارَة الأَعْمَـال مِـن ناحيـة أخــرى.. حتـى انتهـى مِـن دراسـته، وجمَـع بين الحُسنييــن (الديــن والدنيــا)، فعــاد أدراجـه إلـى نيجيــريا، وبَـدَأَ حيــاته العمليــة بـأن اقتـرض مبلغـاً مِـن عمّـه، لينشِئَ مشــروعه التّجــاري الخــاص..

وفـي العَـام (1977)، تأسست شَـرِكَة صَغِيْرَة فـي نيجيــريا، مالِكُهـا شـاب صَغِيْر فـي بدايـة العشــرينات، وتعَمـل فـي مجـالات توريــد بعــض الأغذية والحلوى..

وبَعْدَ مــرور (10) سـنوات فقـط، كَانَـت شَـرِكَة (دانجــوتي) الصغيــرة، قـد تحوّلــت إلــى مَجْمُوعَــة (دانجــوتي)، لتشمــل شَـرِكَات متعـددة فــي

مجـالات تصنيـع وتوريـد السّكــريات، وشَـرِكَة (دانجوتــي) لصِنَاعَـة الدقيـق، و(دانجوتــي) للصنــاعات الإســمنتية!

بمــرور الوَقْــت، أصبحــت مَجْمُوعَــة (دانجوتــي) فــي نيجيــريا مُؤَسَّسَــة عملاقـة بشـكل مُدهش، حَيْثُ أصبحـت تصـدّر منتجـات غذائيـة مثـل القطـن والكاجـو والـكاكاو لـدول غـرب أفريقيـا، وسـيطرت تمامـاً علـى سـوق السّـكر فـي نيجيــريا، كمــا أصبحـت مجموعتـه المسيطــرة علـى توريد المشـروبات الغازيـة والألبـان والحلــوى فـي البـلاد..
ثـمَّ بـدأت المَجْمُوعَـة تقتــحم عالـم العقــارات، فأَصْبَـحَ لديهـا استثمــارات ضَخْمَـة فـي مجـالات العقارات والخدمــات المصــرفية والنقل والمنسـوجات..

التوسـع السّـريع والهَائِـل لمَجْمُوعَـة (دانجــوتي) كَانَ يزيـده حماسـاً بشـكل مذهـل، حتـى أن الرَّجُـل تقريبـاً لـم يتـرك مجـالاً إلا وقـد اقتحمـه، فوضـع قـدم مجموعتـه فـي قطـاع الاتصــالات، واعتبـر أكبـر مـزود للكابـلات البصريـة فـي نيجيريـا..

أمـا فـي قطـــاع النفـــط والغـاز، فقـــد ســاهمت مجموعتــه فـي بنــاء أكبـر مصفـــاة نفـط فـي أفريقيـا قاطبـة، التــي ستجعــل نيجيريـا دولـة مصـدرة للنفــط، وكافـة المنتجـات الكيمـــاوية، وتوفـر آلافـاً مِـن الوظائـف وفـرص العمـــل، وتعتبـــر واحـدة مِـن أهـم انجـازات نيجيــريا الوطنيـة..

الآن.. تقـدر ثَـرْوَة رجـــل الأَعْمَــال الأسمـــر، الــذِي درس فـــي الأزهـــر الشـــريف بحوالـي (22) مِلْيَـار دولار، ويعتبـــر أغنــى رجــل أعمـال فـي

أفريقيـــا كلهـا، وصـــاحب واحـدة مِـن أكبـــر الشَـرِكَات الدوليـة انتشـــاراً فـي القـارة السّمــراء بكـــافة دولهـا تقريبـاً..



كلمةُ السر

الانخراط في أعمـال شديدة التواضع منذ الصغـر, بهدف بناء النفْس وجلب المصـاريف الذاتية, ربما يكون إشــارة أكبـر بكثيـر من مجرد الاعتماد على النفس.. ربما يؤدي بصـاحبه أن يكون ثـروات مليـارية ضخمة, بعد أن يستشعـر لذة التجـــارة والإدارة!



(إيك باتيستا).. شعـــور أن تهوي من الحالق إلى الفالق!

مِن الصعب جداً –أو رُبّمَا مِن المستحيل– أن تجد شخصاً واحداً في البرازيل، وأمريكا الجنوبية ككل، لا يعرف مِن هو (إيك باتيستا).. رجل الأَعْمَال المميز، الذِي وصل في العَام (2012) إلى ثَرْوَة قدرت بـ (32) مِلْيَار دولار، وحاز على مرتبة سابع أغنى رجل على وجه الأرض، واعتبر كوَاحِد مِن أهم رِجَال الأَعْمَال في العالم..

إلا أن شُهْرَة الرَّجُل لم تتوقف عِنْدَ هذا الحد، بل اشتهر أيضاً باعتباره أَكْثَر رجل أعمال في العالم تعرّض لانهيار مريع، جعله يفقد ثروته كلها تقريباً في العَام (2013)، حَيْثُ تقلصت مِن (32) مِلْيَار دُوْلار إلى (200) مِلْيُون دولار!

لذلك، أَصْبَحَ نموذج (إيك باتيستا) نموذج الصعود الصاروخي لرجل الأَعْمَال المميز.. والانهيار المُدوّي لرجل الأَعْمَال المميز عندما يرتكب أخطاء قاتلة، بدافع الغرور!

دعونا نعود للقِصَّة منذ بدايتها..

رغْمَ أنه برازيلي، إلا أنه منذ ميلاده تقريباً سَنَة (1956) قضى معظم طفولته في أوروبا حتى وصل إلى عمر الدراسة الجامعية، فبَدَأَ بدراسة هندسة المعادن في جامعة (آخن الألمانية)، ليتفاجأ بقرار والده بضرورة العودة إلى البرازيل مَرَّة أخرى، وهو القرار الذِي رفضه (باتيستا) بشدة.

قَرَّرَ في عناد أن يستمر بإقامته في ألمانيا ولم يعد مَع أسرته إلى البرازيل، مما جعله يضطر الاعتماد على نفسه بشكل كامل..
ترك (باتيستا) الدراسة لأنه لم يعد يمتلك مورد مِن المصاريف الدراسية كَانَت توفره له عائلته، فبَدَأ ببيع وثائق التّأمين بنفسه، ماراً على البيوت يطرق الأبواب، وفي نَفْس الوَقْت يتابع عَن كثب وشغف أخبار المعادن التي مازال يحبها ويعشقها، حتى بَعْدَ أن ترك الدراسة الجامعية..

وفي نهاية السّبعينات، عرف الشاب الطموح مدى ازدهار تجارة الذهب في الأمازون بالبرازيل، فقَرَّرَ العودة إلى بلاده وركز على العَمَل في مَجَال الاسْتِثْمَار في الذهب، وبَدَأ ببيع بعض المعادن والاتصال بالموردين، وحقق أرباحاً سريعة جيدة بِسَبَب لباقته وسرعته وكفاءته..

وعندما بلغ (باتيستا) عامه الثّالث والعشرين، أسس شركته الأولى الصَّغِيْرَة لتجارة الذهب، تحت اسم (أوترام أوريم) وأعطاها رمز قرص الشمس كعلامة تجارية مُستلهمة مِن حضارات (الأنكا) القديمة..
فقط عام ونصف بَعْدَ إنشائه للشركة، كَانَ صافي الأرباح الذِي حققه يتجاوز السّتة ملايين دولار!
هنا.. انطلق رجل الأَعْمَال الموهوب داخل الفتى العشريني يعَمل بأقصى سرعة ممكنة..

فوراً.. عَمل (باتيستا) على تأسيس أول ماكينة لتعدين الذهب بالأمازون، وتأسست مَجْمُوعَة (EBX) العالمية، التي ترأسها وأَصْبَحَ مديراً تنفيذيا لها وهو في عمر التّاسعة والعشرين!

وعَلَى مدار عشرين عاماً، استطاع (باتيستا) حصد صفقات مدهشة، قام مِن خلالها بالعَمَل على (8) مناجم مِن الذهب والفضة في أمريكا الجنوبية وكندا، في الفَتْرَة ما بين (1980) إلى (2000)، مما جعلت ثروته تتضَخْم بشكل مخيف وسريع، بأن قفزت حاجز العشرين مِلْيَار دُوْلار أمريكي!

ومَع ثروته المتضخمة، لم يتقاعس الشاب الذكي في الاستمرار، حَيْثُ قام ما بين أعوام (2004) إلى (2010) ببناء (5) شَرِكَات عملاقة للتعدين والطاقة والبترول والتموين والصناعات البحرية، بمبالغ مليارية ضخمة..

ومَع تحذيرات الخبراء بأن قطاعات صِنَاعَة التّعدين ستنكمش الفَتْرَة المقبلة، وحدوث انهيارات في بعض الشَرِكَات الخاصة لـ (باتيستا)، إلا أن ثقته بنفسه جعلته يستمر في التّوسع في صِنَاعَة التّعدين، معتمداً على ثروته التي وصلت العَام (2012) إلى حوالي (32) مِلْيَار دولار..

ثمَّ حدثت أكبر صدمة في تاريخ رِجَال الأَعْمَال قاطبة، التي مازالت أهم نموذج للخسائر حول عالم الأَعْمَال حتى اليوم..

انهارت صِنَاعَة التّعدين، وانهارت عدة شَرِكَات يرأسها (باتيستا)، جعلته يخسر ثروته كلها في عام وَاحِد، حَيْثُ وصلت فجأة إلى (200) مِلْيُون دولار، بَعْدَ أن كَانَت تقدر بأَكْثَر مِن (30) مِلْيَار دولار!

بَعْدَ الخسارة الفادحة، التي تعتبر الأشهر في تاريخ الأَعْمَال حتى الآن، أعلن عَن ندمه الشَّدِيْد لعدم الاستماع إلى مستشاريه، وإدراج أسهمه في

البورصـة، وعـدم اعتمـــاده علـى مصـادر التّمويـل المباشـر كمـــا نصحـه الكثيـــرون مِـن رجالـه..

ومَـع ذلـك، حتـى مَـع خســارته الفادحـة، إلا أن (إيـك باتيستـــا) يعتبـــر واحداً مِـن أشـهر رِجَـال الأَعْمَـال فـي العالـم، كنمــوذج للشـــاب العصـــامي الذِي لم يعتمـد علـى أسـرته، وحقـق إنجـــازات مُبهـــرة فـي مَجَـال المـال والأعمـال.. بـل وحقق خسـائر مبهـــرة أيضـــاً..
باختصـار، نموذج للنَجَاح الهَائِل والفشــل الذريع.. في نَفْس الوقت!



كلمةُ السر

التوسع السريع, وإدمــان النجـــاح, وتحقيق الانتصـــارات, ينســي رائد الأَعمال احتمـــالية تعرضه للفشـــل.. لذة المغامرة, والثّقة بالنفْس ضـــرورية لنجاح رائد الاعمال, ولكنـــها –مثل أي شـيء آخر– تتطـــلب التحرك الحذر..
فرق هائل ما بين الثّقة والغرور, والمغامرة والتهور!



مصنعٌ صغيرٌ لتصنيع الورق.. تحول إلى شرِكَةٍ يقوم عليها اقْتصاد فنلندا!

في القرن التّاسع عشر، زار مهندس فنلندي يُدعى (فريدريك إيدستام) ألمانيا للدراسة، ومرّ -كإجراء طبيعي لِرِحْلَتَه الدراسية- على بعض المصانع، مُلاحظاً آلة جديدة تحوّل الأخشاب إلى مادة تسهّل صِنَاعَة الورق..

بَدَأَ (فريدريك) تطبيق فكرته عِنْدَ عودته إلى فنلندا، فأسس مصنعاً صغيراً يعتمد على هذه الآلة، وجهّز بعض التّجهيزات، وأقام مصنعه قرب نهر في فنلندا، يُدعى (نوكيا)..
فسمّى المهندس الفنلندي شركته الصَّغِيْرَة القائمة على تصنيع الورق -وورق الحمامات تحديداً- باسم (نوكيا) تيمناً باسم النهر..

ولم يكن يتوقع -طبعاً- أن اسم نوكيا هذا سيغزو العالم كله حرفياً، ويصير دارجاً على كُلّ الألسّنة، مِن أقصى شمال العالم في فنلندا، وحتى جنوب أفريقيا وتشيلي وجنوب أستراليا.. الكُلّ يعرف ماذا تعني كلمة (نوكيا)!

بَعْدَ تأسيس مَصْنَع الورق، جَاءَ رجل أعمال آخر ليؤسس مصنعاً آخر للمطاط على ضفاف النهر.. ثمَّ جَاءَ رجل أعمال ثالثٌ ليؤسس مصنعاً للكابلات الكهربائية والأجهزة والتلغرافات، التي بدأت تنتشر في النصف الأول مِن القرن العشرين..

هنــــا، وبَعْـدَ فَتْـرَة اتَّحـدت الشَـرِكَات الثّــــلاثة لتأسـيس مَجْمُوعَـة شَـرِكَات (نوكيـــا)، التـي بـدأت بالتدريـج تتجـه بشكل أساسـي إلـى صناعـات الأجهـزة المتطـورة، وأجهـــزة الاتصــــال.. صحيـح كَانَـت تحقـق نمـواً بطيئـــاً حتـى نهايـة السّـتينات، إلا أنهـا كَانَـت تنتـــج أجهـزة ذات جـودة عاليـة..

ثـمَّ جَـاءَ السّبعينـيـــات، وبـدأت نوكيـا انطلاقـة عَالَمِيَّـة فـي مَجَـال أجهـزة الاتصـال، فاسـتطاعت الشَـرِكَة أن تطـوّر سـاعة ديجيتـال متطـورة، وبـدأت توسـع فـي التّعـاون مَـع شَـرِكَات عملاقـة، مثـل شَـرِكَات غاز وبترول وسـكك حديديـة ومؤسسـات عسكــرية، وجامعـات ومـدارس، وأَصْبَحَ شعـــار نوكيـا معروفـاً بشـدة فـي أوروبـا والاتحـاد السّـوفيتي تحديـداً..

وفـي الثّمانينيـات، أعلنـت نوكيـا عَـن صِنَاعَة أو جهـــاز اتصال محمول فـي العالم، كَانَ شَـدِيْد التّواضـع وبـأدوات محـدودة للغاية، إلا أنه كَانَ يعتــبر ثورة في الاتصال وقتهـا، واحتلـت المركـز الثّالـثّ فـي أوروبا في مَجَـال تصنيـع التّلفزيونات..

أمـا التّسعينـــات مِـن القـرن العشـــرين، فقد كَانَـت الانطلاقـة الكبـرى لشَـرِكَة (نوكيـــا)، مَـع تصميمهـا لهواتـف الديجيتـال الرقميـــة المحمـــولة، وربطـه بشبكـــات الهواتـف التـي بـدأت تنتشــر وقتهـا، وتقــريباً لـم يكـن هناك سـواها فـي السّـــوق العالمـي كلـه لعـدة سنوات، كَانَـت فيـه الشَـرِكَة الفنلنديـة هـي عـرّاب الهواتـف المحمولـة حـول العــــالم..

التراجـع الحقيقـي بَـدَأَ منـذ إطـلاق شَـرِكَة (أبـل) الأَمْرِيْكِيَّة لهواتـف (الأيفون)، ونظـــم التشـغيل، ومفهـوم الهواتـف الذكـيــــة، والتنافـس العالمــي المحمـوم بينهـا وبيـن (سامسـونج) و(سـوني) وغيرهـا، جعـل الشَـرِكَة الفنلنديـة تتراجـع

فـي السّبــاق علـى مستوى وحـدة الهواتـف المحمولـة فـي الشـركة، والـذِي استحوذت عليـه شَـرِكَة (مايكـروسوفت) العَالَمِيَّـة بصفقـة تقـدر بحوالــي (7.2) مِلْيَـار دولار، مَـع الحفـاظ علـى اسمهـا ومكانتهـا السّـوق..

اليوم يعَمل فـي (نوكيـا) قرابـة (100) أَلْـف مُوَظَّـف موزعين فـي (120) دولـة، ومبيعاتهـا تشـمل (150) دولـة.. وتـدر عوائـد سـنوية تقـدر بــ (30) مِلْيَـار يـورو، وتعتبـر ثانـي أكبـر مَصْنَـع للهواتـف النقالـة في العالـم، وضمِن أفضـل (500) شَـرِكَة عَالَمِيَّـة بحسـب تصنيـف (الفورتشـن)..

المؤكـد أن المهنـدس الفنلنـدي، الـذِي أسـس مَصْنَـع لصِنَاعَـة الـورق، وأصحـاب الشـركتين الصغيرتيـن لصِنَاعَـة الكابـلات والمطـاط، لـم يكونـوا يتخيلـون أن هـذه المَجْمُوعَـة الصَّغِيْرَة ستصبح عملاقـاً عالميـاً يربـط العالم كلـه ببعضـه البعـض، ويرفـع شعـار (Connecting People) كعلامـة تجـارية دائمـة للشـركة..

والأهـم، أن هـذه الشَـرِكَة العملاقـة تسـاهم بمقدار كَبِيْـر فـي دعـم الاقْتِصَـاد لدولـة فنلنـدا!



كلمةُ السر

مقولة: "مشوار الأَلْف ميل يبدأ بخطْوة صغيرة"
ليست عبثية..
نوكيـا برهنت أنها ليست عبثية!



تمردت.. فأصبحت أصغر مليارديرة في العالم!

في عمر التّاسعة عشر، قررت (إليزابيث هولمز) قراراً صعباً، وهو ترك مقاعد الدراسة في جامعة (ستانفورد)، وبدء مشروعها الخاص.. كَانَت (إليزابيث) تدرس الكيمياء.. كَانَت على وجه الدقة ـ مهووسة بالكيمياء، وليست مجرد دراسة عادية، فقررت تأسيس شركتها الخاصة الجديدة، وأطلقت عليها اسم (ثيرانوس) برأس مال متواضع، استثمرت فيها الأمْوَال التي كَانَت تدفعها كأقساط لدراستها الجامعية، والتِي رأت أنه مِن الممكن والمفيد أن تقوم باستغلال هذه الأمْوَال في أمور أَكْثَر نفعاً لها، وأَكْثَر نفعاً وأهمية للإنسانية كلها..

كعادة أي متمرد، اتهمها والداها والجميع بالجنون، لتضييع فرصة هَائِلَة في الدراسة في جامعة عريقة مثل (ستانفورد)، وحاولوا إقناعها بأن تبَدَأ شركتها بَعْدَ الانتهاء مِن الدراسة، إلا أنها كَانَت تصر على أن عنصر الوَقْت هو أهم شيء، وأنه لابد مِن إطلاق شركتها فوراً، قَبْلَ أن تنتقل الفِكْرَة لغيرها ليستفيدوا منها!

بدأت الشَرِكَة الجديدة التي أسستها (هولمز)، باسم (ثيرانوس) في العَمَل على فِكْرَة مبدعة وعبقرية لتحاليل الدم، تجعل تحاليل الدم أَكْثَر سهولة وأقل ألماً وأرخص سعراً، باستخدام أدوات برمجية تسمح بسحب عينات

الدم مِن المريض، والاحتفاظ بها في زجاجة صَغِيْرَة للغاية اسمها (نانو تاينر)، تقوم هذه الزجاجة بإجراء عشرات الفحوصات والتحليلات لهَذِهِ العينة البسيطة مِن الدم، مثل الكوليسترول، والسّكري، والتحاليل الوراثية المعقدة، والتشخيص مثل السّرطان وأمراض القلب..

مَع قوة الفكرة، وبراعة (إليزابيث) في تسويقها، حَيْثُ درست مبادئ التّسويق والاقْتِصَاد في الشهور التي قضتها في الجامعة، بدأت تلفت أنظار المستثمرين، ومنهم الملياردير (لاري أليسون).. فتلقت دعماً كبيراً، وانطلقت شركتها تحت إدارتها في تصنيع هذا المنتج الذِي مثل طفرة كبرى في عالم التّحاليل الطبية..

ساهمت هذه التّقنية في توفير الكثير جداً مِن الوَقْت، والمجهود.. كما اختصرت إجراءات طويلة، وأَصْبَحَ بالإمكان الاطّلاع على كافة التّحليلات في أربع ساعات فقط، بدقة كاملة وباستبعاد عنصر الخطأ البشري.

فقط بعد عدة سنوات منذ إطلاق شركتها، وصل رأس مال الشَرِكَة إلى (9) مِلْيَار دولار، ووصلت ثَرْوَة (إليزابيث هولمز) إلى حوالي (4.5) مِلْيَار دُوْلار وهي في عمر الثّلاثين، مما يجعلها أصغر مليارديرة في العالم حصلت على ثروتها بنفسها بدون ميراث.

تقول (إليزابيث هولمز) محاولة تلخيص سر نجاحها في جملة واحدة:

"أعرف الكثير مِن الشباب المبدعين الذين لديهم أفكاراً رائعة، ولكنهم

ينتظرون تطبيقها لأسباب أخرى.. كُلّ ما فعلته أنا، هو أنني بدأت بتنفيذ خططي مبكراً وعَلَى الفور!"

الجدير بالذكر أن أحد أساتذتها في الجَامِعَة -قَبْلَ أن تتركها- يعَمل الآن في شركتها!



كلمةُ السر

التعليم مهم, ولكنه لا يحدد النجاح أو الفشل أو الثّراء أو الفقر.. الأهم, اقتناص الفرص والتحرك السريع نحوها..



من فَقْر مدقع.. لأعظـمِ صيحـاتِ الموضة في العالم

(غابــرييل).. طفــلة تعيسة جاءت للدنيــا بشكل غير شـــرعي، فـي العَـام (1883)، فـي بلـدة (سـومور) بفـرنســا.. تركتهـا والدتهـا وغـادرت الحَيَـاة وهي في عمــر الثّانية عشــر، وتركهــا والدها وغادر فرنســا إلى أمريكــا، بَعْدَ ان أودعهـا فـي دار أيتـام تابـع لكنيسـة.

عاشـت الطفلـة حَيَـاة صعبـــة لمـدة (6) سـنوات فـي دار الأيتـام، فـي حَيَـاة شَـدِيْدَة الصرامـة، خرجـت منهـا بمهنـــة الخيــاطة..

اسـمها (غابرييــل بونــور شانيــل).. حتمـاً أنـت سـمعت عَـن كلمـة (شـانيل) هـذه عشـرات المـرات، إمـا مِـن إعلانـات ضَخْمَة لهــا في الأماكن والمولات الراقيـة، أو مِـن استـخدام زوجتـك لهَذِهِ المنتجــات..

بَعْدَ أن غـادرت (شـانيل) الـدار، بـدأت تعَمـل كمغنيـة ففشـلت فـي هـذه المهنة.. حتـى التحقـت بالعَمَـل فـي إحـدى دور الأزيـاء الفرنسيــة لمهارتهـا المتأصلـة فـي فـن الخيــاطة، كَانَـت تخيـط القبعــات وتسـوّقها أَمَـامَ المحـال لبيعها..

بالتدريـج.. وجـدت مسـاعدة مِـن أحـد الأثريـاء الـذِي أقنعتـه بـأن يفتتـح لهـا متجـراً خاصـاً تبيـع مِـن خلاله القبّعــات الراقيـة، التي بدأت تنتشــر وتزدهر بسـرعة لرخـص ثمنهـا مِـن ناحيـة، وجـودة تصنيعهـا مِـن ناحيـة أخـرى، فبـدأت القبعـات تنتشــر أيضـاً فـي المنتجعـات الفرنسـية السّـاحلية..

ثـمَّ اندلعـت الحـرب العَالَمِيَّـة الأولـى، فنقصـت الأنسـجة، وقلـت الأيـدي العاملـة المسـاعدة لهـا.. فقررت الخـوض فـي أمـر تسـتطيع القيـام بـه دائمـاً، وهـو اسـتخدام أقمشـة بسعــر أقل، وصِنَاعَـة تصــاميم مميـزة مِـن خلالهـا.. ومَـع تراجـع الأسـواق الأوروبيـة، كَانَـت شَـرِكَة (تشـانيل) المسـؤولة عَـن تصنيـع القبعـات أو الأقمشـة صامـدة، حتـى قيـل عَـن هـذه الفَتْـرَة أن منتجـات (شـانيل) علـى لائحـة كُلّ مُشتــرِ فـي ذلـك الوقـت..

مَـع قـدوم العشــرينات دخــلت فـي شـراكة مَـع ماركـة (بورجـوا) للعطــور، وأسسـت شَـرِكَة (شـانيل) للعطــور باسمهــا، فبدأت الشَرِكَة تزدهــر كشَرِكَة فرنسية قوية في مجالات الأزيــاء والإكسسوار والعطــور، خــرجت لغــزو أوروبـا، ثـمَّ فتحـت لهـا أسـواقاً فـي أمريـكا وآسـيا والشـرق الأوسـط..

فـي الثّلاثينيـات، اقتحمـت (شـانيل) عالـم الإكسسوار والحلـى والمجوهـرات، فأحدثـت ضجـة كَبِيْـرَة فـي أوروبــا، بِسَـبَب احتوائـهـا علـى تشكيــلات مِـن الذهـب والألمــاس أطـارت عقـول النسـاء فـي تلـك الفتـرة..

توفيـت (غابرييـل شانيــل) أو كمــا يُطلـق عليهـا مِـن بـاب الشُّـهْرَة (كوكـو شـانيل) فـي عمــر يناهـز التّسـعين، بَعْـدَ أن أصبحـت شـركاتها مـلء السّـمَع والبصــر، وبَعْـدَ أن أصبحـت تسـتحوذ علـى ثَـرْوَة ضخمـة، جعلتهـا مِـن أغنـى سيدات العــالم لعدة عقــود..

واليـوم.. (شـــانيل) تحقـق أرباحـاً سـنوية تزيـد عَـن المِلْيَـار يـورو، ويعَمـل لديهــا آلاف الموظفيـن فـي مصانعهـا ومتاجــرها حـول العالـم، وواحـدة مِـن

أهم العلامات التّجارية حول العالم، والتِي ترتبط دائماً بالأناقة والموضة، وترتبط أيضاً بقِصَّة كفاح طفلة يتيمة جاءت مِن ملجأ، لم تتعلم، ولم تعش في وسط أسرة، ولم تكن أبَدَاً ثرية، فقط استغلت مهارتها في الأمر الوحيد الذِي تجيده في حياتها: الخياطة..



كلمةُ السر

الخياطة التي تعلمتها في دار أيتام, كَانت الخطْوة الأولى في بناء إمبراطُورِية عملاقة من الأَعمال حول العالم!



التقَـطَ الفُرصة بِذكــاء.. فمنحتــهُ شهرتها ومليــاراتها وأضواءَها!

(جيفــري بيزوس) أو (جيف بيزوس) كمــا يعرفه العالم كــله.. إنســان عادي لديـه يدين وقدمين ورأس.. وثَـرْوَة طائلـة تزيـد عَن (27) مِلْيَـار دولار..
(27) مِلْيَـار دُوْلار جعلتـه واحداً مِن أغنـــى أغنيـاء العالـم، ويحتـل مكـــانته فـي قائمـة المـــراكز الأولى مِن أباطرة الثّـــروات المليـــارية العالميـــة..
السّـبب فــي هـذه الثَّـرْوَة الضخمـة، هـو ببســـاطة أنـه مؤسـس (أمـازون دوت كـــوم)..

ولـد فـي مُنْتَصَـف السّـتينات، فـي عائـلة شَـدِيْدَة التّفـكك، وشـهد بعينيـه أمـه تطـــرد أبـوه مِن المنــزل، وعـاش برفقـة والدتـه منـذ أن كَانَ فـي الرابعة مِن عمـره.. وأظهـر شـغفاً كبيـراً بدراسـة الميكانيـكا..
الطفـل الصَّغِيْـر قـام بالعديـد مِـن الاختراعـات البسـيطة التـي لفتـت نظـــر عائلتـه لـه، وراهنـوا علـى أنـه سيصبح ذي شـأن عندما يكبـــر، ولـم يخيّـب ظنهـم طبعـاً.. بـل رُبّمَـا فـاق توقعاتهـم بخصـــوص هـذه الأمنيـة..

فـي الثّـــانوية، تعرّف (جيـف) لأول مَـرَّة علـى عشقه الأول، وهـو ظهـــور أجهـزة الكمبيـــوتر.. فهـام بهـا، وصـار شـغوفاً بهـا إلـى أقصـى درجـة، إلـى أن التحـق بجامعـة (برنسـتون) العملاقـة فـي أمريكـــا، وحصـل علـى شـهادة العلـوم الحاسـوبية والهندسـة الكهربيـة..

بهَذِهِ الشهـــادة، التّحـق (جيـف) كمُوَظّـف فـي (وول سـتريت)، حَيْـثُ كَانَـت تطلـــب خبـراء فـي علـوم الكمبيوتـر الـذِي كَانَ شَـدِيْد التّعقيـد وقتهـا، بهـدف دراسـة السّوق.. وعَمـل فـي (وول ستـــريت) عـدة سـنوات، تبعـاً للعديـد مِـن الشـركات، حتـى وصـل إلـى مركـز وظيفـي مرمـوق.. وتـزوّج.. وبنـى حياتـه علـى الوظيفـة بشـكل عـادي تمامـاً..

وفـي العَـام (1994)، قـرأ (بيـزوس) خبـراً عَـن زيـادة اسـتخدام الإنْتَرْنِـت فـي العـــالم بنسـبة (2300) % سـنوياً، فصعـق بالرقـم.. وأدرك أن الإنْتَرْنِـت هـو الموجـة القادمـة حتمـاً، وأنهـا فرصـة مهمـة لكـــي يمتطيهـا..
فكـــان أول مـا جـاء فـي بالـه، هـو أن هـذه الشـبكة سيأتي عليهـا يـوم وتصبـح متحكمـة فـي التّجـارة قطعـاً.. فكتـب لائحـة مِـن المنتجـات التي اعتبـــر أنـه مِن الممكـن بيعهـا عبـر الإنْتَرْنِـت، إلـى أن وقـع اختيـــاره النهائـي على الكتـــب..
بيع الكتـــب عبر الإنْتَرْنِت..
ثمَّ قدم استقالته!

اسـتقال مِـن وظيفتـه التـي كَانَـت تؤمِـن لـه راتبـاً جيـداً ومنصبـاً وظيفيـاً مميزاً، وحصـل علـى قـرض مِـن والديـــه ليؤسـس شَـرِكَة (أمـازون)، واعتمـد بشـكل كَبِيْـر علـى علاقاتـه فـي (وول سـتريت)، حَيْـثُ اسـتطاع مقابلـة أَكْثَـر مِـن (60) مستثمـــراً خلال أشهـــر لدعم مشـــروعه..

وبَعْدَ عـام وَاحِـد، اصطـف المستثمـــرون أَمَـامَ (جيـف) دعمـاً لأمـازون، بَعْدَ اقتناعهـم بخططـه المحكمـة فـي البيـع والتسـويق وتطـوّر المشـــروع.. الـذِي انتقـل تدريجيـاً مِـن بيـع الكتـب فقط، إلـى بيـــع كُلّ شـيء..

وبَعْدَ عدة سنوات، أَصْبَحَ (أمازون) أكبر موقع للبيع في أمريكا.. ثمَّ أكبر موقع للبيع وتجارة التّجزئة عبر الإنْتَرْنِت في العالم أجمع..

إلا أن النَّجَاح لم يقف عِنْدَ هذا الحد..

في نهاية التّسعينات، اختير (جيف بيزوس) شخصية العَام في مجلة التّايم.. فتشجع في إنشاء شَرِكَة أُخْرَى (Blue Origin) لرحلات السّفر عبر الفضاء.. ثمَّ طوّر فِكْرَة القراءة الإلكترونية عبر تصنيع جهاز (الكيندل) الشهير.. ثمَّ حصل على حقوق النشر الإلكترونية للعديد مِن دور النشر الكبرى.. ثمَّ أطلق جهاز (الكيندل فاير) لمنافسة (الأيباد)، فضلاً عَن إنشاء مَجْمُوعَة استوديوهات لتطوير الأفلام والبرامج، وانتهى استثماره في الإعلام المرئي والمقروء.. بشِرَائه لصحيفة (واشنطن بوست) الأَمْرِيْكِيَّة العملاقة.

كُلّ هذا المشوار، الذِي بدأه منذ (20) عاماً فقط –طبعاً فَتْرَة قصيرة نسبياً ليحصل على (27) مِلْيَار دولار– انتهى به كوَاحِد مِن أعظم رواد الأَعْمَال في العالم، ومِن أَكْثَر قصص النَّجَاح إلهاماً في التّاريخ الحديث.



كلمةُ السر

يقول هو في إحدى أهم اقتباساته ملخصاً قصة حياته:

"كنت أعلم أنني لن أندم إذا فشلت, وكنت أعلم أيضا أن الشيء الوحيد الذي كنت سوف أندم عليه هو عدم المحاولة أبداً"



(دونوفان).. الملاييــن تكمن في حفَّاضات الأطفَال!

القاعـدة المعــروفة الآن فـي عالـم ريـادة الأعمـال، أن رائـد الأَعْمَـال يجب أن يكـون اقتصــادياً مُحنكــاً، بارعاً في التّســويق، والعلاقـات العامة..

ولكن.. كقاعدة أيضـاً: رائد الأَعْمَال يمكن أن يكون مختــرعاً كذلك..

(ماريـون دونوفـان).. هـو اسم السّـيدة الأَمْرِيْكِيَّـة العظيمـة التـي قامـت علـى أكتافهـا عـدة صناعـات ضَخْمَـة نشـهدها حاليــاً، نعتبرهـا مِـن أَكْثَـر السّـلع تسـويقاً، والتِـي جـاءت لرفـع معانـاة السّـيدات فـي مَجَـال الصحـة والعنايـة بالجمـال والطفـل..

وأيضـاً، ومَع كُلّ انجازاتها الإنســانية تلك، كَانَت رائدة أعمـال مخضــرمة..

(ماريـون دونوفـان) ــبـلا منــازع– يرجـع لهـا الفضـــل فـي تطوير صِنَاعَـة الحفاضـات للأطفـال فـي مُنْتَصَـف القرن العشـرين، لتظهــر بمظهــرها التي تعرفـه الآن كُلّ سـيدة لديهـا طفــل..

ولـدت (ماريـون) فـي عائلـة محبـة للاختـراع.. فـي السّـابعة مِـن عمرهـا وجـدت نفسـها يتيمـة الأم، فكَانَـت تسـليتها الوحيـدة الذهـاب إلـى مَصْنَـع والدهـا الصَّغِيْـر لمشــاهدة كيفيـة الإنتــاج وسـير العمليـــات..

ومِن وقتها، أصبحت الطفلة عاشقة لمفهوم الاختراع والعَمَل والتصنيع، رغْمَ تخرجها فيما بَعْدَ مِن كلية الآداب الإنجليزية كلية (رومزمونت)، وعملها لفَتْرَة كمساعدة محرر للشؤون التّجميلية في مجلة شهيرة..
وبشكل عادي، تزوجت، وانتقلت إلى مدينة أخرى، وحملت، وأنجبت..
ومَع إنجابها، بدأت تعاني الأمرين –كأي أم– في استعمال الحفاضات القماشية، زادت بمجيء طفلها الثّاني..

ولكنها لم تكن أماً عادية.. بدأت في عَمل حفاضات مختلفة، واستعانت بأدوات قماشية، وماكينة خياطة، وبدأت تبتكر أشكالاً وأنماطاً مُخْتَلِفَة إلى أن توصلت إلى حفاضة مميزة، عرضتها في السّوق في إحدى متاجر (نيويورك)، ولاقت إقبالا كبيراً..

مَع الإقبال.. بدأت (ماريون) تتشجع أَكْثَر في تطوير منتجها البسيط جداً، فقامت بعدة تطويرات، وسجلت كُلّ اختراعاتها كبراءة اختراع، وعرضتها على شَرِكَات الأقمشة، إلى أن قامت ببيعها مقابل مِلْيُون دُوْلار لشَرِكَة (كيكو) المتخصصة في ملابس الأطفال، وقد كَانَ يمثل ثَرْوَة هَائِلَة وقتها..

بَعْدَ أن حصلت (ماريون) على هذه الثّروة، بدأت في تطوير فِكْرَة أخرى، وهي فِكْرَة استخدام حفاضات تستعَمل لمَرَّة واحدة فقط، ولا يتم غسلها، وبدأت تعَمل في الفِكْرَة بالفعل، إلا أنها أجلتها قليلا، وحصلت على ماجستير الهندسة المعمارية مِن جامعة (ييل)، لعشقها الشَّدِيْد لهَذا المجال، الذي لن تفعل به أي شَيْء لاحقاً!

ثـمَّ عـادت فِكْـرَة (الحفـاض) الـذِي يسـتعَمل لمَـرَّة واحـدة، وبـدأت فـي تطويـره، وباعـت حقوقـه لـ (فيكتـور ميلـز) مؤسـس شَـرِكَة (بامبـــرز) العَالَمِيَّـة الشهيـــرة.. فكَانَـت شُـهْرَة (بامبـــرز) ومنتجاتهـا مِـن وحـي إبـداع (دونوفـان)..

وفـي بقيـة حياتهـا، ابتكـــرت (دونوفـان) العديد مِن الأشـياء البسـيطة المنزلية، مثـل وعـاء للصابـون يمتـص الرطوبـة، وتـر مطاطـي يوضـع فـي الفسـاتين، خيـط للأسـنان، شـماعة ملابـس بسـيطة، وغيرهـا.. باعـت معظـم بـراءات اختراعهـا لشَـرِكَات كبيـرة، وحققـت مِـن ورائهـا ثَـرْوَة طائلـة..



كلمةُ السر

(دونوفـــان) لم تكـــن مسوقة بارعة, ولم تدرس أساسيات ريادة الاعمال.. ولم تبتكـــر ابتكـارات علمية غير مسـبوقة.. فقط عملت في الأمور البسـيطة, تبعاً لقاعدة (الحاجة أم الاختراع).. وكُلّ ابتكـــار أو اختراع أو تطوير كَانت تقوم به, كَانت تسـجله باسـمها لتحفظ حقوقها..
ومن ثمّ تبيعه بالمبلغ المسـتحق لمن يطلبه.
ثمَّ تبدأَ في ابتكـــار جديد وهكذا..



(هيرشي).. الطموح الأكبـــر من مجرد بناء مصنــع!

اسـمه (ميلتـون هيرشــي).. بحـث سـريع علــى (جوجـل)، ستعــرف مِـن خلالـه أن هـذا الاسـم مسـؤول عَـن بنــاء إِمبْرَاطُورِيَـة أعمــال عملاقـة فــي الولايــات المتحـدة..

ولكنــه هـو نفســه، لـم يكـن يتوقـع هـذا المسـتقْبَلَ حتمـاً، عندمـا ولـد فــي مُنْتَصَف القــرن التّاســع عشــر فــي مدينــة (بنسلفانيــا)، لأســرة شَــدِيْدَة التّقلــب كثيــرة المشــاكل.. كَانَـت نتيجتهـا الحتميـــة أن يشــهد بعينيــه لحظـة انفصـال والديـه.

تولـت والدتـه مهمـة تربيتــه، وحـــاول أن يجـد لنفســه مسلكـــاً دراسـياً، إلا أنــه فشـل فــي الدراسـة تمامـاً وتركهـا؛ ليلتحـق بالعَمَـل كمسـاعد محـرر لصحيفة ألمــانية تطبــع فــي بلدتــه، لا لشَــيْء ســوى أنــه يجيـد بعـض الألمـــانية التــي ورثهـا مِـن أجـداده الألمـــان الذيـن وفـدوا للولايـات المتحـدة..

وفشـل فــي هـذه المهنـــة أيضــاً، واسـتغنت الصحيفـة عَـن خدمـــاته.. أو قُـلْ: طـــردته مِن العمـــل..

بَـدَأَ مَـرَّة أُخْـرَى رِحْلَتَـه مَـع الحيـــاة، فالتحـق بوظيفـة مسـاعد فــي متجـر لصِنَاعَـة الآيـس كريـم والحلـوى.. الأمـــر الـذِي اسـترعى انتباهـه بشـدة، وتماشـت مَـع هـواه تمامـاً، فلبـث فيهـا أربعـة سـنوات تعلـم فيهـا فـن صِنَاعَـة الحـــلوى بشـكل مميـــز..

وعندما بلغ التّاسعة عشر، انتقل إلى (فيلادلفيا)، وقَرَّرَ بحماس المراهقين افتتاح شركته الخاصة لصِنَاعَة الحلوى التي تعلمها في المتجر.. اقترض بعض المال.. نسخ لنفسه بعض الملصقات الشخصية، وقام بالدعاية للشركة.. مرّت ست سنوات، ولم يُحَقِّق أية أرباح على الإطلاق، وفشل فشلاً ذريعاً.. فأغلق الشَرِكَة الصغيرة..

ثمَّ عاد ليَبْدَأ مِن جديد..

سافر كثيراً في العديد مِن الولايات، والتحق بالعديد مِن الأَعْمَال المختلفة، إلا أنه فشل فيها كذلك، ولم يتميز سوى في محلات وصناعات الحلوى، التي توصّل مِن خلال خبراته العديدة إلى ما يُشبه طريقة معينة تجعل الحلوى رائعة المذاق..

اعتبر (هيرشي) هذه الوصفة الجديدة سلاحه السّرى، وانتابه حُلْم تأسيس شَرِكَة مَرَّة أخرى، إلا أن قلقه مِن الفشل المعتاد في حياته، وعدم وجود مال كاف معه، جعله يؤجل هذا الحُلْم قليلاً.. حتى أقنع بصُعُوبَة بالغة أحد المستثمرين في دعم شركته الجديدة، بشرط أن يدعمه في عَمل (أبحاث) في صِنَاعَة الحلوى، وليس مجرد بيعها.. ووافق المستثمر.. واستطاع (هيرشي) التّوصل إلى وصفة حلوى خاصة، أطلق عليها (كريستال هيرشي)، مزيج مِن حلوى الكراميل المصنوعة بالحليب الطازج.. وكَانَت الانطلاقة..

حصل (هيرشي) على طلبية كَبِيْرَة مِن مستورد بريطاني، فبَدَأَ بالعَمَل والإنتاج مِن خلال شركته الجديد (لانكستر كراميل) التي تحولت في

غضـون (5) سـنوات مِن انطلاقهـا إلـى أكبـــر شَـرِكَة حلويـات الكراميـل فـي الولايـات المتحـدة قاطبـة!

ثـمَّ جـاءت الخُطْـوَة الثّانيـة.. عندمـــا قـام بشِـرَاء خـط إنتـاج كامـل لأجهـزة ومعـدات صِنَاعَـة الشـوكولاتة، فقـام بإدخالـه إلـى شـــركته، وبَـدَأَ فـي العَمَـل علـى (وصفـة جديـدة) لعَمـل شـوكولاتة مختلفـة، مثـل النَّجَـاح الـذِي حققـه مَـع الكراميـل..
ولكن طموحه كَانَ مجنوناً هذه المرة..

قـام ببيـــع حصتـه فـي شـركته مقابـل مِلْيُـون دُوْلار -وقـد كَانَ مبلغـاً مهـولاً فـي نهايـة القـــرن التّاسـع عشـــر- مَـع الاحتفـاظ بجـزء مِـن المصنـــع، وبَـدَأَ ينتـج الشـوكولاتة الجديـدة بشـكل جزئـي، فـي نَفْـس الوَقْـت الـذِي قـام فيهـا بشِـرَاء مزرعـة كَبِيْرَة فـي (بنسلفـانيـــا)، نقــل إليهـا مصنعه الجديـد الضخم، وأطلـق شـــركته الخاصـة الكاملـة (هيـــرشي للشـوكولاتة) سَـنَة (1905)..
ومَـع وجـود المَصْنَــع الضَخْـم فـي المزرعــة متراميـة الأطـراف، قَـرَّرَ (هيرشـي) تحويـل مصنعـه إلـى مدينـة كاملـة؛ ليقيـم فيهـا العاملـون، شـملت: مـدارس ومســاكن ومحـــال تجاريــة ومتنزهــات وفنـدق ومستشـفى وبَنْـك ومسـاحات رياضيـة وهواتـف وكهربـاء، بـل ووضـع قوانيـن خاصـة للحَيَـاة فـي هـذه المدينـة..

بالتدريـج.. تحوّلـت مدينـة (هيرشـــي) الضَخْمَـة إلـــى وجهـة سـياحية شَـدِيْدَة الشُّـهْرَة فـي (بنسلفانيــا)، وأصبحـت منطقـة مزدهـرة بالأَعْمَـال التّجـــارية، يقـع فـي وسـطها المَصْنَـع العمـلاق لإنتـاج الشـوكولاتة والحلويـات..

تضخمت ثَـرْوَة (هيرشـي) بشـكل هائـل، حتـى أَصْبَحَ مِـن أثـرى أثريـاء الولايـات المتحدة فـي النصـف الأول مِـن القـرن العشـرين، الـذِي استغـل معظمـه –حتـى وفاتـه سَنَة (1945) - فـي إنشـاء دور أيتـام للتعليم، متذكـراً دائمـاً الحَيَـاة الصعبـة التـي عانـى منهـا فـي طفولتـه..

اليـوم.. تعتبـر شَـرِكَة (هيرشـي) أكبـر مَصْنَـع للشـوكولاتة فـي أمريـكا الشـمالية، وتحقـق أرباحـاً سـنوية تتجـاوز سـبعة مليـار دولار، ويعَمـل بهـا أَكْثَـر مِـن (14) أَلْـف موظـف..



كلمةُ السر

مع فشله عدة مرات, إلا أن إصراره علـى مقاومة الفشـل جعله يتجـاوز فكْرة مجرد الاكتفاء بمصنع أو شرِكَة عملاقة..
إلـى مدينة هائلَة مترامية الأطراف!



المعنــى الحقيقي للصـراعِ مع الحيــاة!

قِصَّـة (جيـم باتيســون) دائمــاً تعتبــر مِـن أهـم قصـص ريــادة الأَعْمَـال العصــامية إلهـــاماً..

وهَـذا طبيعـي مَـع شـخص لـم يـرث ثـروة، ولـم يعـش أبَـدَاً حَيَـاة مُدلَّلـة، ولـم ينـه تعليمـه الجامعـي، ولـم يحــز أيـة مهـارات خارقـة غيـر مألوفة.. ثمَّ يصــل إلـى ثَـرْوَة مليـــارية ضخمـة، فمِـن الطبيعـي أن تكـون قصتـه مضربـاً للأمثـال.

ولـد فـي شـرق (فانكوفـر) الكنديـة.. بـلا مهـارات علـى الإطـلاق، سـوى أنـه كَانَ يجتهـد منـذ سـن مبكـرة فـي كسـب المـال، بـدءاً مِـن عـزف البـوق لمخيمـات الأطفـال الصيفيـة فـي محاولـة لجـذب الأنظـار.. ولكنـه فشـل علـى أيـة حـال فـي هـذا المَجَـال تمامـاً.. ثـمَّ عَملـه فـي توزيـع الصحـف المحليـة إلى المنـازل مقابـل أجـر زهيـد.. ثـمَّ عَملـه كحـــامل حقائـب فـي إحـدى الفنـــادق المتواضعـة.. ثـمَّ عَملـه فـي مزرعـة لقطــف الفواكـه.. ثـمَّ عَمله على توزيـــع الفواكـه والبـذور إلـى المنـازل..

ثــمَّ عَمَلــه –أيضــاً– علــى تنظيـــم مواقــف السّـيارات.. وبيعـــه للكعـــك والحلويـات لزملائـه الطـــلاب فـــي المدرســة الثّانويــة..

الحقيقـة أنـه جـرّب كُلّ المهــن المتواضعـة ولـم يتـرك منهـا شـيئاً، حتـى بَعْدَ تخرجـه مِـن الثّانويـة وبـدء دراسـته الجامعيـة، انخـرط كعامـل فـي شَـرِكَة للتعليـب والتغليـف.. ثـمَّ عـــامل بنـاء فـي مَشْـرُوع بنـاء جسـر.. ثـمَّ عَمـل

في مطعم متواضع تابع للسكة الحديدية، ثمَّ عَمل في ورشة سيارات مستعملة، انكفأ خلالها على غسيل السّيارات..

وهَذِهِ المهنة الأخيرة تحديداً، مِن بين كُلّ المهن التي شغلها، هي التي فتحت له آفاق دخول عالم الثّراء!

فقط في يوم ما، غاب أحد المسؤولين عَن بيع السّيارات المستعملة عَن العمل، وتم تكليف (باتيسون) بالجلوس مكانه فقط لمتابعة الطلبات.. فاستغل (باتيسون) الفرصة، وباع إحدى السّيارات المستعملة بصفقة جيدة جداً.. فأعجبه الموضوع بشدة، واسترعى الانتباه لأقصى درجة.. وقتئذ فقط.. قَرَّرَ الحصول على فرصة كاملة للعَمل خلال الإجازة الصيفية لبيع السّيارات المستعملة في إحدى أكبر وكالات السّيارات المستعملة في كندا، مما جعله على صلة قوية بالعاملين في شَرِكَة (جنرال موتورز)، وغيرها مِن شَرِكَات السّيارات.

حصل (باتيسون) على بعض المال، فدرس الأَعْمَال في جامعة (كولومبيا)، ولكنه لم يحصل على شهادة.. بمجرد أن حصل على المعرفة اللازمة الكافية له لكي يطلق مشروعاته ومهاراته، ترك الدراسة قَبْلَ أشهر مِن التّخرج، وانطلق متسلحاً (بالعلم) والمهارات.

ومستغلاً مهارته في الإقناع، حصل على قرض مِن أحد البنوك، ثمَّ أقنع مسؤولي (جنرال موتورز) بعقد شراكة معه لافتتاح معرض بيع سيارات مستعملة في نَفْس الشارع الذِي كَانَ يبيع فيه البذور يوماً ما.. فتوسعت تجارة المعرض بشكل سريع وهائل، وأَصْبَحَ أكبر بائع للسيارات المستعملة في غرب كندا..

بمـرور الوَقْـت، بـدأت ثَـرْوَة (باتيسـون) تتضخـم، فكبــر طموحـه، وافتتـح سلسـلة محـال سوبــر ماركـت.. ثـمَّ شـبكة إذاعـة.. ثـمَّ بَـدَأً فـي مَجَـال الإعـلام المطبـوع، ثـمَّ أسـس شَـرِكَة إعلانـات..

وفـى العقـود التّاليـة، وسـع نشـاطه أكثـر، ليشـمل شَـرِكَة صيـد أسـماك، وشَـرِكَة شـحن، وشَـرِكَات تمويـل، واسـتولى علـى نادي (فانكـتوفر بليزر) للهوكـي.. وافتتح معـرض (فانكوفـر) العالمـي، ثـمَّ اسـتحوذ علـى عدة شَـرِكَات فـي كافة المجـالات..

فـي نَفْـس الوَقْـت، لـم ينـس أبَـدَاً أيامـه الأولـى الصعبـة، فاعتبــر مِـن أَكْثَـر المتبرعيـن فـي كنـدا بالملاييـن لمؤسسـات طبيـة ومنظمــات مختلفة، وخصص (10) % مِـن كُلّ مدخولاتـه للأعمـال الخيــرية..

(جيـم باتيسـون) الآن فـي مُنْتَصَـف الثّمانينيـات مِـن عمـره، ويعتبــر أغنــى مليارديـر فـي كنـدا علـى الإطـلاق، بصافـي ثَـرْوَة تزيد عَـن الـ (9) مليـــارات دولار، ويعَمـل فـي مَجْمُوعَـة شـركاته أَكْثَـر مِـن (33) أَلْـف موظـف.



كلمةُ السر

تجربة كُلّ المهن المتواضعــة قَبلَ بداية الانطلاق في عالم الثّــراء, جعــله الأَكْثَر تميزاً وحرصاً وفهمــاً لنفوس الناس وطبيعة الأسواق.. كما جعلته تجربته المـــريرة نمراً في اقتنــاص الفرص المميــزة!



المعلِّم

في مصــــر، يكفي أن تقول كلمة (المقــاولون العـــرب)، الشَرِكَة المصـــرية العملاقة للبناء والتشييد والإنشاءات، والتِي تقـــوم بعَمل مَشْرُوعَات ضَخْمَة فـي مصـر والخليـج وأفريقيـا، وحتـى آسيا وأوروبـا..

يكفـي فقط أن تذكـر هذا الاسم، وستجد مائة صوت يقول فوراً بـلا تـردد: "عثمـان أحمد عثمـان"..

معــروف فـي أوسـاط المهندسين فـي مصــر بأنـه (المعلّم) كمـا يحبون أن يصفوه..

ولـد فـي أسرة شَدِيْدَة الفَقْر فـي محافظة الإسمــاعيلية، ومَع وفـــاة والده وهو فـي عمــر الثّالثـة.. نشـــأ يتيمـــاً فـي أسرة مزدحمة، تعَمل الأم بشكل كامل علـى رعايتهـا، كَانَت الظُرُوْف مِن أسوأ مـا يمكن..

اضطـر الفتـى الصَّغِيْر بـأن يعَمل فـي مهنـة (صبـي ميكـانيكي) كمـا يقول المصــريون، أو مسـاعد فنّـي فـي ورشـة لإصلاح السّيارات، وهو لم يتجـــاوز الثّامنـة مِن عمـــره؛ ليسهم فـي مسـاعدة والدتـه فـي الإنفاق علـى الأسرة..

ومَع كونهـا مهنـة بائسة لفتـى صغيــر، إلا أنـه اعترف فـي مذكــراته فيمـا بَعْدَ أنـه كَانَ مبهـــوراً بهَذِهِ المهنـة رغْمَ صعوبتهـا، ولاحـظ فـي هذه السّن الصَّغِيْرَة مـدى انتظــام وكفـاءة الأجهـــزة، ومـا تعنيـه مِن ثبـات ونظـــام حركـي، فهـي قـد لفتـت نظـره بشدة..

فـي بداية شبابه، تــرك مهنـة الميكــانيكي، وشـــارك فـي شِـرَاء ماكينـــة طحيــن بالية، وعُــرف في المنطقة الفقيــرة التي ترعرع فيها بأنـه "عـم عثمـــان الطحّـــان" رغْـمَ أنـه كَانَ فـي ريعـان الشـباب وقتهـا..

فــي نَفْس الوَقْـت، أبـدى مهـارة فائقـة فــي الاستذكـــار، والمواظبــة علــى الـدروس، فالتحـق بكليـــة الهندسـة، وتخـرج منهـا بتقديــر متفـوّق يسـمح لـه بالعَمَـل فـي هيئـة التّدريـس –فـي الأربعينيـات– بـكُلّ مـا تعنيـه مِـن وجـــاهة أكاديميــة ووظيفيــة إلا أنــه رفـض..
وقَرَّرَ العَمَل في مَجَال المقــاولات..

بَـدَأَ العَمَـل بإنشـاء شَـرِكَة صَغِيْـرَة للمقـاولات، توسـعت أعمالهـا حتــى سُـميّت (الشَـرِكَة الهندسـية للصناعــات والمقــاولات العموميــة) فــي الأربعينــات، ذاع صيتهـا بشـدة فـي مصـــر في الخمسينات، حتى أنه دخــل بشـركته فـي مناقصة حفـر للسـد العالـي فـي مصـــر، ثمَّ عَمـل على الكثيـر مِـن المَشْـرُوعَات المميزة..

وفــي السّـتينات، تـم تأميـم شـركته نصفيـــاً، بـكُلّ مــا يعنيـه مِـن خســائر لــه ولشـركته، إلا أنــه قَـرَّرَ الاسـتمرار رئيسـاً لمجلـس إدارتهـا، حتـى أممـت كليـاً وتـم تحويلهـا إلــى اسـم (المقاولـون العـرب) محتفظـاً برئاسـته لهـا..

علــى مدار عشـرات العقـــود، تضخمـت الشَـرِكَة فـي مصـــر، حتــى أصبحت مرادفـةً لـكُلّ مَشْـرُوع عقـاري قـوي، يشـمل كافـة الخدمـات والمَشْـرُوعَات الحكوميـة والخاصـــة، بالعديـد مِــن الإدارات، وأيضـــاً المَشْـرُوعَات فـــي الخــارج، ولهــا عـدة مكاتـب فـي أفريقيـا وآسـيا وأوروبــا..

بلغ عدد موظفيها في مصر أَكْثَر مِن (40) أَلْف مُوَظَّف، وبلغ حجم أعمالها في نهاية العقد الأول مِن الألفينات أَكْثَر مِن (9) مليارات جنيه مصري، وعَمل بها مَجْمُوعَة مِن أعظم الشخصيات في مصر، منهم رئيس الوزراء المصري (إبراهيم محلب)..



كلمةُ السر

يقول (عثمان أحمد عثمان) ملخصاً تجربته في الريادة, باعتباره مؤسس لواحدة من أكبر شرِكَات الإنشاءات في العالم:

"بصراحة.. إذا ما كَانَ هناك من يرى أنني أسير على حرير ناعم الملمس الآن.. فلا بد له وأن يعرف أنني صنعت هذا الحرير من الأشواك!"



البِدايــةُ في الميـنــاء!

لا يوجـد فـي العالـم العــربي مِـن لـم يسـمَع بشَـرِكَة عبـد اللطيـف جميـل المحـدودة) أو (مَجْمُوعَـة عبـد اللطيـف جميـل) كمــا يذكــرها البعـض..

مَجْمُوعَة شَرِكَات سعــودية عملاقة، تمتلكها عائلة (جميل)، يشمــل نشــاطها بالأســاس تجــارة السّـيارات، والقــروض الاسـتهلاكية والإلِكْتِرُونِيـات..

وتعتبــر الوكيـل الحصــري لسـيارات (تويوتـا) اليابانيـة فــي المَمْلَكَـة، وصنفـت علـى أنهـا أكبـر مـوزع مسـتقل لسـيارات (تويوتـا) فـي العالـم..

الآن.. مَجْمُوعَـة شَـرِكَات (عبـد اللطيـف جميــل) تتألّـف مِـن حوالـي (52) شَـرِكَة ضخمـة، فـي الداخـل السّعودي والخـارج، تعَمـل فـي كافـة المجـالات، بـدءاً مِـن تجـارة التّجزئـة، المعـدات الثّقيلـة، الإعـلان، الزيـوت، التأميـن، الخرسـانة، وغيرهـا مِـن المجـالات، ممـا يجعلهــا واحـدة مِـن أكبــر وأقـوى الشَـرِكَات السّعُــودِيَّة تأثيراً..

هَذِهِ الإمبْرَاطُورِيَة الضَخْمَة أسسها "عبد اللطيف جميل"..

الحقيقـة أن الكثيـر مِـن الحكــايات تدور حول بداية تأسيس هـذه الإمبراطورية الضَخْمَـة مِـن الأعمـال، إلا أن أغلبهـا يؤكـد أن "عبـد اللطيـف" كَانَ يعَمـل حمّــالاً في مينــاء جدة السّعــودي، براتب لا يتجــاوز ستة ريالات ونصف!

هـذا الراتـب، جعـل "عبـد اللطيـف" ينتقــل لوظيفة أُخْرَى للعَمل عِنْدَ شـخص آخـر فـي نَفْس المينــاء مِـن أجـل زيادة نصــف ريال عَـن راتبه السّـابق.. مما جعلـه يلتقـي برفيقـه "عبـد الله هاشم"..

"عبـد الله هاشـم" كَانَ هـو الآخـر يعَمـل فـي نَفْـس الميـنـاء بنَفْـس الوظيفـة، وبحكـم هـذا العَمَـل فـي البضائـع والتسـويق، تعـرف علـى العديـد مِـن التّجـار والشركـات.. إلـى أن جَـاءَ الوَقْـت الـذِي بَـدَأَ فيـه "عبـد الله" التّسـويق لبعـض الدراجـات الناريـة اليابانيـة المسـتوردة مِـن نـوع (هونـدا)، وكَانَـت جديـدة تمامـاً وغيـر مسـبوقة فـي السّـوق السّـعودي..

يقـال إنـه كَانَ –عبـد الله– يقـود دراجتـه بنفسـه فـي طـرق جـدة لإقنـاع المشتـرين بشـرائها، فـذاع صيتهـا بشـدة، ولقيـت اهتمامـاً كبيـراً مِـن الناس، جعلهـم يقبلـون علـى شـرائها..
فقـام "عبـد اللطيـف" بحـركـة موازيـة، وبَدَأَ بـدوره هو أيضـاً في التّسـويق لدراجـة بخـارية تنتجهـا شَـرِكَة أُخْرَى يابانية أيضـاً اسـمها (تويوتـا)!

لـم تكـن أبَـداً هـذه الشَـرِكَة وقتهـا بنَفْـس شُـهْرَة (هونـدا) ممـا تطلـب منـه توزيـع المنشـورات علـى الجميـع وهـو يقودهـا أيضـاً بنفسـه فـي شـوارع جـدة، حتـى بـدأت تكتسـب سـمعة جيـدة، وبَـدَأَ هـو فـي بيـع العديـد منهـا..
وفـي العَـام (1945) تأسست شَـرِكَة (عبـد اللطيـف جميـل)، وبعدهـا بعشـر سنوات حصـلت الشَـرِكَة على حق الوكالة الحصـرية لمنتجـات (تويوتـا) فـي المَمْلَكَـة العربيـة السّعُـودِيَّة، وبـدأت تتوسـع فـي فـروع البيـع لتشـمل كافة المناطـق فـي المَمْلَكَـة.

وفـي العَام (1980)، توسـع أنشـطة الشَرِكَة؛ لتتحـول إلى مَجْمُوعَة شـركات، وصـل عددهـا الآن إلـى (52) شـركة، وبلـغ حجـم إيراداتها في العَـام (2006) علـى سبيل المثـال ما يقـارب (3) مليارات ونصـف المِلْيَار دولار.

واليوم.. لم تكتف شَرِكَة "عبد اللطيف جميل" بتربعها على عرش أكبر وكيل لشَرِكَة (تويوتا) في الشرق الأوسط فقط.. بل إنها الآن أصبحت موزعاً لشَرِكَة (تويوتا) في الصين، وموزعاً رئيسياً لقطع غيار سيارات (تويوتا) في المَمْلَكَة المتحدة، بل وباتت تمتلك حصة لا يستهان في شَرِكَة (تويوتا) الأم في اليابان، وتعتبر الراعي الرسمي للدوري السّعودي..

واحدة مِن أعظم الشَرِكَات السّعُودِيَّة شُهْرَة على الإطلاق، بدأت بتسويق دراجة نارية جديدة، يقودها عامل كَانَ يعَمل في ميناء جدة!



كلمةُ السر

البدايات المتواضعة –حتماً– تقود إلى نهايات يتحدث الجميع عن عظمتها وتميزها.. من عاش في القاع، عرف لذة الصعود, ورفض بشدة العودة إلى الأسفل!



رفَـض بِضعة مليارات.. لاقتناعه أنه يستحقُ المزيد!

(إيفـان شبيغل)..

كلمـا جَـاءَ ذكـر هذا الاسم فـي وسـائل الإعـلام، وبيـن روّاد الأعمـال، لا بـد أن تأتـي كلمـة (مجنـون) فـي سياق الحديـث..

شـاب مِـن مواليـد عـام (1990)، فـي (لـوس أنجلـوس) بالولايـات المتحـدة.. عـاش طفولـة جيـدة، وفَتْـرَة مراهقة أمريكيـة معتادة، إلا أنه كَانَ نبيهـاً مميزاً، التحـق بجامعـة (سـتانفورد)، وقابـل العديـد مِـن رواد الأَعْمَـال العالميين مثل مؤسسـي (الفيـس بـوك)، و(جوجـل)، وغيرهم..

وفـي الجـامعة، وضـع (إيفـان شـبيغل) برفقـة صديقـه (روبـرت مورفـي) أساسـيات تطبيـق لالتقـاط الصـور وتسـجيل الفيديـو وإرسـالها إلـى أجهـزة المتلقـي، التـي تستمـر لمـدة (10) ثـوان فقـط، ثـمَّ يتـم تدميـرها وحذفهـا تمامـاً مِـن الأجهـزة، ومِـن (السّـيرفرات) التّابعـة للتطبيـق أيضـاً للحفـاظ علـى الخصـوصية المُطلقـة لـكُلّ مِـن المُرسـل والمتلقـي..

ومَـع إطـلاق التّطبيـق (سـناب شـات) حقـق شُـهْرَة هَائِلَـة ونمـواً سـريعاً للغايـة، حتـى أنـه بَعْـدَ إطلاقـه فـي العَـام (2012) وصـل عـدد الرسـائل اليومـي إلـى نحـو (60) مِلْيُـون رسـالة.. ثـمَّ زاد إلـى نحـو (350) مِلْيُـون رسـالة يوميـاً بنهـاية العَـام (2013)..

ثـمَّ جَـاءَ العـــرض الـذِي قلـب الدنيـــا رأسـاً علـى عقـــب، وكان السّـبب فـي شُـهْرَة المؤسـس للتطبيـق، الشـاب المتمـــرّد (إيفـــان شبيغـــل)..

جـاء عـرض ضَخْـم مِـن (الفيـس بـوك) بالاسـتحواذ علـى التّطبيـــق مقابـل (3) مليـــارات دولار.. إلا أن الشـــاب رفضـه علـــى الفـور!

ثـمَّ جـاءه بعدهـا بفَتْـرَة وجيزة عـرض آخر مِـن (جوجل)، بغـــرض الاستحواذ علـى التّطبيـق بقيمـة (4) مليـــارات دولار، إلا أنـه رفضـه هـو الآخـــر، وقال أنّ هذين العـــرضين قيمتها أقـــل بكثيـــر مِن القيمة الفعليـــة للتطبيـــق!

ومَـع ذلـك، ومَـع رفـض العـــرضين، حصــــل (شبيغـــل) علـى الكثيـر مِـن الدعـم والاسْـتِثْمَار فـي تطبيقـه المتنـــامي، وأصبحـت شـــركته مِـن أكبـــر الشَـرِكَات الناشـئة فـي العـــالم، وارتفعـــت ثَـرْوَة كُلّ مِـن (شبيغـــل) وشَـرِيْكِه (روبـــرت مورفـي) إلـى نحـو مِلْيَـار ونصـف دولار، ممـــا جعلهمـــا مِـن أصغـــر مليـــارديرات العالـم سنــــاً، حَيْـثُ لـم يتجـــاوز عمرهمـا مُنْتَصَـف العشـــرينيـــات.



كلمةُ السر

(إيفان شبيغل) ليس أحمقاً لرفضه هذه العـــروض.. هو فقــط عرف القيمة الهائلَة التـي يقدمها مشـــروعه.. القيمة الحقيقية للمشروع الذي عكف عليه, وليس مجـــرد أوهام أو أحلام,
وآمن تماماً أنه رغْم ضخامة العـــرض, إلا أنه بإمكـــانه تحقيــق المزيد.



وسعتُ على الناسِ.. فوسع اللّٰه عليّ

في بيئة تقليدية، ولد الشيخ "عبد الرحمن الفقيه"، وَاحِد مِن أشهر وأكبر رِجَال الأَعْمَال السّعوديين على الإطلاق، وصاحب مَجْمُوعَة شَرِكَات الفقيه المعروفة محلياً وإقليمياً وعالمياً.

في السّابعة مِن عمره، أرسله والده للتعلم في المسجد (الكُتّاب) لتعلم القراءة والكتابة والقرآن الكريم، ثمَّ التحق بالمدرسة في التّعليم النظامي، وكان يتمنى أن يكمل تعليمه في مَجَال الكيمياء والفيزياء، فقد وجد شغفاً كبيراً في تعلم هذه العلوم، وتسخيرها لخدمة الناس.

بمرور الوَقْت، اتّضح له المشقة الواقعة على والده الذي كَانَ يدير دكاناً في بيع الأصبغة والخيوط الحريرية والقطنية؛ فتخلى عَن الدراسة، وبَدَأَ العَمَل في دكان أبيه بمساعدة ابن عمته.. الأمر الذِي وصفه (الفقيه) في إحدى حواراته الصحفية بأنها تجربة تعلّم منها كثيراً للغاية، وبَدَأَ يشعر بمرور الوَقْت أن العَمَل في منتهى الرتابة والملل، وأنه مِن الضروري إدخال تحديثات وتطويرات في تجارة الدكان المتواضعة في الصباغة..

هنا.. بَدَأَ الشاب الصَّغِيْر في التّفكير بالخروج بأمور جديدة تغير نمط العمل، وتحوّله مِن مجرد توزيع في سوق ضيق إلى الاستيراد مِن الخارج، والبيع على نطاق أوسع.. فتعلم اللغة الإنجليزية، وأرسل

بصُعُوبَـة فاكسـاً لإحـدى الشَـرِكَات فـي الخـارج بخصـوص رغبتهـم فـي التّعـاون معهم، فجـاء الـرد بالفعـل، مما جعل أبيه يثق فيه بشكل أكبـر، ويـوكل لـه إِدَارَة المحـل.

بمرور الوَقْت، توسعت تجـارة الدكـان، وبَدَأَ فـي بيـع منتجـات أُخْرَى متعـددة، حَتَّـى جَـاءَ الوَقْـت الـذِي اهتـم فيـه الفقيـه ببيع الدواجـن.. وقـام بتأسـيس مزرعـة صَغِيْـرَة لتربيـة الدواجـن، وبيعهـا مِـن خـلال المتجـر. وفـي أحد المواسم، فـي مكـة المكـرمة.. بَـدا للجميـع أنـه لا يوجـد متجـر يبيـع الدواجـن فـي المدينـة باستثناء متجـر الفقيـه، أي أنـه كَانَ قـادراً علـى احتكـار هذه السّلعة بشـكل كـامل..

يقول هو عَن تلك الفتـرة:

”كان سعـر الدجـاجة (5) ريـالات فـي السّوق.. ومَـع نقـص المتاجرين، كنـت قد احتكـرت السّوق تقريبـاً، وكنـت قـادراً علـى رفـع سعـر الدجاجـة إلـى (10) ريـالات؛ إلا أننـي لـم أبعهـا سـوى بـ (6) ريـالات، ونيّتـي التّوسعـة علـى خلـق الله، وعـدم التّضييـق عليهـم، حتـى لـو كَانَ فـي ذلـك خسـارة لـي.. وكنـت أعـرف أننـي أتاجـر مَـع الله، وأنننـي رابـح حتمـاً“.

بمـرور الوَقْـت، ازدهـرت تجـارة الدواجـن للفقيـه بشـكل كبيـر، وافتتـح العديد مِـن المـزارع حـول المَمْلَكَـة، واعتبـر أول مؤسس لصِنَاعَـة الدواجـن الحديثـة فـي المَمْلَكَـة، وأَصْبَـحَ –حتـى الآن– رئيس اكبـر مُؤَسَّسَـة فرديـة للدواجـن وإنتـاج البيـض والأعـلاف.

بمرور الوَقْت، بَدَأَ باستيراد السّمن النباتي، وبَدَأَ كذلك في طَرْقِ المَجَال العقاري، ثمَّ أسس الفقيه سلسلة مطاعم (الطازج) العَالَمِيَّة الشهيرة في نهاية الثّمانينيات، التي تعتبر أول وأشهر سلسلة وجبات سريعة سعودية الأصل، تنافس فيها شَرِكَات عالمية.

أيضاً، ومَع اهتمامه الشَّدِيْد بالتعليم الذِي تركه في مرِحْلَة مبكرة للدخول في عالم التّجارة، أسس مَجْمُوعَة مدارس (عبد الرحمن الفقيه) التي تعتبر مِن أشهر وأهم المدارس النظامية الحديثة في المَمْلَكَة العربية السّعُودِيَّة، كما أسس (مركز فقيه للأبحاث والتطوير)، وعَمل في العديد مِن المَشْرُوعَات السّياحية..

اليوم.. يعتبر الفقيه مِن أثرى أثرياء السّعُودِيَّة، ويعتبر مِن ضمِن قائمة الـ (50) شخصية سعودية الأَكْثَر ثراءً.



كلمةُ السر

يقول الفقيه: "كنت أوسع على الناس بنية أن يوسع الله علي.. وقد كان، حتى أن الأموال كَانت تأتيني من حيثُ لا أعلم لدرجة تثير دهشتي أنا شخصياً".



(كونوسوكي).. سرقوا أفكـــاره، فطورها وغزا العالم

فــي نهايــة القــرن التّاســع عشـــر، فــي قريــة بسـيطة فــي ضواحــي مدينــة (أوزاكا) اليابانيـة، ولـد طفل صَغِيْـر لأسـرة ثـرية، أسمــوه (كونوسـوكي).. فــي سـن الخامسـة، ورغْـمَ ثـراء أسـرته، إلا أنهـا تعرضـت لضــربة علـى شـكُلّ أزمـة اقْتِصَادِيَّـة عنيفـة، جعلتهـم يتركـون البيـت الفخـم الـذِي يسـكنونه، ويذهبـون إلـى كـوخ صَغِيْـر تنقصـه كافـة متطلبـات الحَيَـاة البسـيطة، لدرجـة أن صحـة الأبنـاء بمـا فيهـم (كونوسـوكي) كَانَـت متدهـورة للغايـة، حتـى هلـك إخوانـه الثّلاثـة.

تحسـنت الأمـور قليـلاً، وبَـدَأ يتعلـم فـي القــرية، وكـــان ضعيـف التّحصيـل بيـن أقرانـه، لـم يكـن يجيـد القـراءة والكتابـة بشـكل صحيـح وسـريع.. إلــى أن سـاءت أحـوال أسـرته مَـرَّة أخـرى، فتـرك التّعليـم والتحـق بورشـة لتلميـع المعـادن فـي مدينـة (أوزاكا) ليتحصـل بعـض الـرزق..

كان عمـلاً قاسـياً، حَيْـثُ كَانَ يعَمـل لمـدة (18) سـاعة فـي تنظيـف الورشـة، وبيـت صاحـب الورشــة، ثـمَّ يخدمـه ويخـدم أبنـاءه لدرجـة أن يديـه دميـت أَكْثَـر مِـن مـرة، وكـــان يتقاضـــى علـى كُلّ ذلـك مـا قيمتـه (10) دولارات شـهرياً فقـط.. ثـمَّ طُـرد مِـن العمـــل..

التحـق الغـلام مَـرَّة أُخْرَى بمتجـر لبيـع الدراجـات، وعـاد للنظافـة والخدمـة، وكان وحيـداً طـوال تلـك الفَتْـرَة فلـم يكـن لديـه أصدقـاء أو زمـلاء مثـل بقيـة أقرانـه فــي عمـره.

ولبث في هذا العَمَل المتواضع بضع سنين.. بلا إجازات، وبطعام متواضع، وبلا أصدقاء، وبلا راتب مجزٍ..
ولكنه.. مَع كُلّ ذلك، خَبِرَ الحَيَاة بشدة رغْمَ عمره الصغير، فتعلّم الكثير عَن قوانينها، وطبائع الناس والتجارة والسّوق، وكان يمتاز بالأمانة والصدق والصَّبْر والتكيف مَع الواقع.

في العَام (1909) ظهرت في اليابان معالم الانفتاح على عصر الصناعة، وبدأت الكهرباء والباصات والسّيارات، فعَمَل (كونوسوكي) في شَرِكَة كهرباء بَعْدَ أن تخلى عَن وظيفته في المتجر، وهو يحُلْم بمستقْبَلَ مشرق.. ولكنه لم يكن يتصور أن يكون المستقْبَلَ مشرقاً لدرجة التّأثير على اليابان كلها، والعالم مِن ورائها!

مَع تسلم عَمله في شَرِكَة الكهرباء، عين ملاحظاً على عمال التّوصيل للمنازل والشركات، ثمَّ يعود ليتدرب على أصول التّوصيلات الكهربية، حتى فكر هو في ابتكار مقبس توصيل أفضل مما تصنعه الشركة، فعرض الفِكْرَة على رئيسه الذِي وصفه بالغباء، ورفض فكرته..
بَدَأَ الشاب في تطبيق فكرته بنفسه بـ (100) ين ياباني، بمساعدة زوجته وشقيق زوجته، وصديقان مِن شركته تحمسا للفكرة.. في بيته الذِي يشبه الكوخ المكون مِن غرفتين اثنتين..

وبالفعل حقق براءة اختراع للمقبس، إلا أنه تعرض لأكبر خيانة مِن صديقيه، اللذين سرقا براءة الاختراع والفِكْرَة ونسبا الاختراع لهما، وقدماه للشَرِكَة التي رفضته سابقاً، فطبقته.. وارتفعت أسهمهما بشدة! أصابه حزن شديد، وقَرَّرَ أن يستقيل مِن الشَرِكَة والبدء في تأسيس شَرِكَة

صَغِيْرَة خاصة به، يعَمل مِن خلالها على وضع اختراعات وابتكارات جديدة في مَجَال الكهرباء، وفقاً لخبراته التي اكتسبها في العَمَل في الشَرِكَة الأولى..
وسمّى شركته باسم شَرِكَة (ماتسوشيتا) للصناعات الكهربائية..

واحدة مِن أعظم الشَرِكَات اليابانية على الإطلاق الآن، والتِي تعتبر مِن أسباب نهضة اليابان ككُلّ خلال القرن العشرين، والتِي ساهمت أيضاً في إعمار اليابان بَعْدَ الحرب العَالَمِيَّة الثّانية، ووصلت منتجاتها للآفاق.. وهي المعروفة على أنها الشَرِكَة الأم لـكُلّ مِن العلامات التّجارية اليابانية العملاقة، مثل (باناسونيك)، (ناشيونال)، (جي في سي)، وغيرها.

رحل (كونوسوكي) عَن الحَيَاة عَن عمر يناهز الخمسة وتسعين عاماً، بَعْدَ أن قام ببناء إمبْرَاطُورِيَة صناعية يابانية ضخمة، غزت العالم كله بأفكاره في مجالات الكهرباء والأجهزة، كَانَت تدر في عام وفاته مبيعات بأَكْثَر مِن (45) مِلْيَار دولار.. بَعْدَ فَقْر شَدِيْد رآه في حياته الأولى، وبَعْدَ أن تعرّض للسرقة والاحتيال..



كلمةُ السر

التاريخ لا يعرف أسماء أصدقائه الذين سرقوا اختراعه الأول البسيط.. ولكنه ممتن لهم كذلك؛ لأنه لولا هذه الخطْوَة لما نشأت لنا هذه الإِمبراطُورِية الصناعية الكبرى, من رحم عناد (كونوسوكي) مع الحياة, وإصراره على النجاح!



من الإفلاس التــام.. إلــى (بارون النفـــط)

(محمـد البــرواني).. بـارون النفــط في سلطنة "عُمــان"، وَاحِد مِن أشهــر المليــارديرات العرب علــى الإطلاق..
ولـد فـي (زنجبـار) بشـرق أفريقيـا، درس فـي مصــر، وتخصـص فـي علـوم الكيميـاء فـي الولايـات المتحـدة، التـي أهلتـه لكـــي يجـد عمـلاً فـي شَـرِكَات النفـــط الخليجية..

عندما عـاد إلـى عُمـــان، التّحق بشَـرِكَة تنميـة نفـط عُمَـــان، وحصـل علـى تدريـب موسـع فـي الشـركة، وبعثـة إلـى هولنـدا.. ثـمَّ حصـل علـى درجـة الماجسـتير فـي هندسـة النفـط، عائـداً إلـى عُمـــان كمهنـدس بتـــرول، وهـو مــازال فـي السّادسـة والعشـرين مِـن العمـــر..

ثـمَّ اسـتمر لمـدة (10) سـنوات فـي العَمَـل كمُوَظَّـف فـي الشـــركة، قضـى منهـا سـنتين فـي حقـول النفـــط بالصحـــراء، وتنقل فـي جميـع حقـول النفط، واكتسـب خبـــرة هَائِلَـة عمليـة ونظريـة وأكاديميـة فـي مَجَـال البتـــرول..

هَـذِهِ السّـنوات العشـــر جعلتـه يتحصـــل علـى رأس مـال جيـد، فقَـرَّرَ أن يستقيـــل ويَبْـدَأ عَملـه الشخصـــي الـذِي نصحـه أحدهـم بـأن يكـون فـي مَجَـال العقـارات الـذِي كَانَ مزدهـراً فـي السّـلطنة، فأخـذ بكلامـه وبَـدَأ فـي عَمـل شَـرِكَة مقـاولات صغيـــرة.

النتيجـة أنـه تعثــر وفشـل فشـلاً ذريعـاً، وخســر رأس مالـه كلـه الـذِي كَانَ يقـدر بــ (200) أَلْـف ريال عمانـي والـذِي كَانَ مبلغـاً فادحـاً فـي هـذا الوَقْـت (1982)، وبـات فـي أزمـة حقيقيـة..

ومَـع خروجـه مِـن هـذه التّجربـة الفاشـلة التـي اسـتهل بهـا مشـواره فـي العَمَـل الخَـاص، رأى العـودة مَـرَّة أُخْـرَى إلـى قطـاع النفـط، ولكـن ليـس كمهنـدس فـي شَـرِكَة بتــرول، بـل كمؤسـس لشَـرِكَة صَغِيْـرَة سَـنَة (1986)، اسـتغل فيهـا خبراتـه وعلاقاتـه بالشَـرِكَات الأوروبيـة الكبــرى، خصوصـاً فـي هولنـدا وبلجيـكا، وعَمل دور الوسـيط..

بَـدَأَ "البروانــي" عَملـه عندمـا حصـل علـى وكـــالة شَـرِكَة (يمـوت بـوت) البلجيكيـة، التـي كَانَ يأخـذ معداتهـا ويبيعهـا فـي السّـوق العمانـي مقابـل عمولـة، ممـا جعلـه يُحَقِّق مبيعـات هَائِلَة في السّـنة الأولى، دفعته للاستمـــرار والتوسـع.

فيمـا بعـد، ومقابـل مبَـدَأَ العمولــة، بَـدَأَ "البروانــي" الاعتمـاد علــى خبراتــه بتوظيـف مستشــارين كبـــار يوردهـم؛ لتقديـم الاستشــارات الفنيـة لشَــرِكَة نفـط عُمـان مقابـل العمـولات، ثـمَّ بَـدَأَ يعَمـل فـي مَجَـال المعـدات وتوريدهـا للشَـرِكَات الوطنيــة.. فذهــب بنفســه إلــى أوروبــا، ثــمَّ أمريكـــا، واسـتطاع توفيــر حفَّـارات مطلوبـة للشَـرِكَات العُمــانية مقابـل عمـولات كبيـــرة..

كان "البروانــي" يسـتخدم أرباحـه مِـن العمـولات فـي توسـيع الاسـتثمارات حتــى بَـدَأَ يـورد هـذه الحفـارات مِـن علاقاتـه مَـع الشَـرِكَات النفطيـة الدوليـة لـدول الخليـج، ثـمَّ إلـى شـرق آسيـــا، ثـمَّ بَـدَأَ فـي تفعيــل شَـرِكَات فـي أوروبـا،

مثل شَـرِكَة (إم بـي دتـش) الألمــانية التـي يمتلكهـا، وتعَمـل فـي مجـالات تصليـح خزانـات الغـاز، ويقـوم بتوريـد أعمالهـا إلـى الشَـرِكَات النفطيـة الكَبِيْـرَة مقابـل عمـولات كبيـرة..

اليـوم، شَـرِكَة (MB) التـي يرأسـها "البـروانـي" أَصْبَـحَ لهـا حضـور فـي العديـد مِـن دول العـالم، وتمكنـت مِـن الاسـتحواذ علـى شَـرِكَة (أوشـيانكو) الهولنديـة الضَخْمَـة لبنـاء اليخـوت، وغيرهـا مِـن الشَـرِكَات الأوروبيـة.. تقدر ثـروته الآن بحوالـي مليارين ونصف المِلْيَـار مِن الدولارات، ويعتبـر مِن أثـرى أثرياء العـرب..



كلمةُ السر

بدأَ حياته ودراسته كلها في النفط.. ثمَّ جرب قطاعاً آخر فشل فيه, فاستفاد من التجربة, وقَررَ العمل في المجال الذي يفهمه ويحترفه وكون علاقاته كلها من خلاله..
فتحول من مستثمـر عقاري خاسـر,
إلى بارون نفـط في منطقة الخليج, والعالم!



الإمبـرَاطُـورة

اسم (أنيتـا روديك) مهم للغاية في عالم الأعمـال..
(أنيتـا) لـم تتعلـم أبَـداً الأَعْمَـال والمَشْرُوعَات عَـن طريـق الكتب أو الدراسـة، بـل تعلمتهـا مِـن خـلال التّجربـة والخطـأ.. ومـا زالـت تنصـح حتـى الآن فـي كافـة لقاءاتهـا بالكـف عَـن تضييـع الوَقْـت بشـكل مبالـغ فيـه فـي الـدروس والكليـات، والبـدء فـوراً فـي دخـول عالـم الأعمـال..
(أنيتا روديك)، صاحبة إمبْرَاطُورِيَة (The Body Shop) العمـلاقة..

ولـدت فـي بدايـة الأربعينيـات، لأسـرة مِـن جـذور إيطـالية، وكَانَـت والدتهـا تديـر مقهـى صَغِيْـر جعلهـا تهتـم بمشـاركتها إدارتـه وهـي طفلـة.. ثـمَّ التحقـت بالتعليـم، وأنهـت المدرسـة العليـا، وتدربـت لكـي تصبـح معلمة، سـافرت إلى العديـد مِـن المـدن الإنجليزيـة، ثـمَّ تزوجـت.. وافتتحـت هـي وزوجهـا مطعمـاً صغيـراً، تطـور فيمـا بَعْدَ لفنـدق صغيـر..

فـي عـام (1976) أسـست محـلاً صغيـراً أسـمته (ذا بـودي شـوب) لبيـع منتجـات التّجميـل النسـائية، بـدأت بـ (15) منتجـاً فقـط.. كَانَ هدفهـا مِـن تأسـيس المحـل الصَّغِيْـر هـو توفيـر بعـض الدخـل الإضافـي لأسـرتها، والـذي مِـن خلالـه بـدأت فـي ابتـكار بعـض الوصفـات التّجميلية لـدى بعـض الشـعوب التـي زارتهـا فـي رحلاتهـا العديـدة حـول العالـم..
هَـذِهِ الخُطْـوَة جعلـت الزبائـن تنهـال علـى المحـل، فقـررت افتتـاح محـل ثـان..
ثـمَّ مَـع ازدهـار المحـل الثّانـي، طالبـت زوجهـا بمسـاعدتها، فعمـلا سـوياً

على استراتيجية متكــاملة جعلـت المحـل الصَّغِيْـر يتوسـع سـريعاً جداً فـي كافـة أَنْحَـاء بريطـانيـــا.

وفـي بدايـة التّسـعينات، بَعْـدَ (15) عامـاً مِـن تأسـيس أول محـل باسـم (بـودي شــوب) وصــل عــدد المحــلات التّابعــة للشَــرِكَة إلــى (700) محــل حــول العالـم! وبَعْـدَ (15) عامـاً أخـرى، وبحلـول العَـام (2004) تقريبـاً، ارتفـع عـدد محـلات (The Body Shop) حـول العالـم إلـى (1980) محـلاً، قـام بخدمـة أَكْثَـر مِـن (77) مِلْيُـون مسـتهلك، وحصلـت علـى لقـب ثانـي أفضـل علامـة تجاريـة تحـوز علـى ثقـة المسـتهلك الإنجليـزي.

ثـمَّ منحتهـا ملكـة بريطـانيــا لقبـاً رفيعاً تقديـراً لجهودهـا.. جهودهـا التي ظهرت علـى أوج صـورهـا، عندمـا أعلنـت أنهـا لا تريـد أن تمـوت ثـــريـة، وأنهـا تبرعت بكـــامل ثـــروتـها حوالي (50) مِلْيُون جنيه إسترليني للجمعيات الخيـــرية.

وفـي العَـام (2006)، أعلنـت شَـرِكَة (لـوريال) الفرنسـية عَـن شِـرَاء مَجْمُوعَـة (The Body shop) بمبلـغ (1.3) مِلْيَـار دولار، وتحولـت (أنيتـــا) مِـن مليونيـــرة إلــى مليارديرة..



كلمةُ السر

(أنيتا روديك) لم تتعلم إدارة أو أعمالاً, ولا تحب أن تتعلم هذه الأمور.. هي فقط تؤكد في كُلّ مرة, أن محلها نشأ صغيراً, ثمَّ بتجارب طويلة, وباهتمــام يقارب الهوس على قدر تعبيــرها, استطاعت أن تحوله إلى آلاف المحلات حول العالم, وواحد من أعظم المشروعات التجارية في تاريخ صناعة المستلزمات وأدوات التجميل..



الجــوارِب الجيــدة.. تصنـع ثَروة مليــارية في (١٠) سنوات!

مِن مواليد السّبعينيات في ولاية (فلوريدا) الأمريكية.. درست (سارة بلاكلي) في مَجَال الاتصالات في الجامعة، وتدربت بدوام جزئي في (والت ديزني)..

بَعْدَ التّخرج، عملت كمندوبة مبيعات لشَرِكَة تبيع أجهزة الفاكس.. مندوبة مبيعات أي أنها كَانَت طوال النهار في الشوارع الرطبة لمدن ولاية (فلوريدا)، مما يعني أنها يجب أن تنتقي ملابسها بعناية.. حاولت البحث بلا جدوى عَن جوارب طَوِيْلَة جديدة مريحة تساعدها على التّطواف المُسْتَمِر فلم تجد..

انتقلت إلى ولاية بها شَرِكَة لتصنيع الجوارب، وحاولت أن تقنع المصنعين بإنتاج مثل هذه الجوارب، وقدمت لهم التّصميم الذِي تراه مناسباً، وأنها ستقوم بنفسها بتسويق هذه الجوارب في حالة إنتاجها كما قالت لهم..

وبَعْدَ مماطلات، اهتمَّ مدير الشَرِكَة بإصرارها، فقام بالفعل بتزويدها سَنَة (2000) بثلاثة آلاف جورب.. أَصْبَحَ لديها مخزون مهم مِن سلعة

تراها ستنتشـــر سـريعاً، فأطلقت شـركتها الخاصـــة مِن منزلها، وأسمتها (سبانكـــس)، مستقبلة كافة الاتصالات بنفسها..

الجميـل أنهـا كَانَ مِـن المفتـــرض أن تسـتعين بشَـرِكَة مختصـة لتصميـم الشـعار الخَـاص بشـركتها، ومساعدتها فـي تسجيـــل الشـركة، إلا أنهـا قامت بذلـك بنفسـها، بَعْدَ قـراءة كتـاب متخصـص فـي تسـجيل العلامـات التّجاريـة، ووفـــرت (3000) دُوْلار كَانَـت ستصرفها علـى هـذه الاجـراءات..

وفـى العَـام الأول مِـن بـدء المشـــروع، حققـــت أرباحـاً تزيـد عَـن (5) ملاييـن دولار!

فـي العَـام (2006)، وبَعْدَ أن أصبحـت شـركتها ثابتـة فـي السّـوق الأمريكـي والعالمـي، بـدأت سـارة الشـابة الثّلاثينيـة بإنشـاء مُؤَسَّسَـة كَبِيْـرَة لمسـاعدة النسـاء علـى التّعلـم، وتمويـل منـح دراسـية كبيـــرة، واسـتضافتها (أوبـرا وينفيـــري) فـي برنامجها الشـهير..

فـي العَـام (2012)، وضـع اسـم (سـارة بلاكلي) مُؤَسَّسَـة شَـرِكَة (سـبانكس) فـي لائحـة أقـوى (100) شـخصية مؤثـرة فـي العالـم، وأدرجـت فـي قائمـة (الفوربـس) لأغنـى أغنيـاء العالـم بثَـرْوَة تقـدر بمِلْيَـار دولار، وباعتبـــارها أصغـــر مليارديـرة عصاميـة فـي العالـم..

وبَعْـدَ (15) عامـاً، مِـن بيـع أول جـورب لشَـرِكَة (سـبانكس) التـي كَانَـت

عبارة عَن غرفة صغيرة.. الشَرِكَة تبيع اليوم (200) منتج في أَكْثَر مِن (11) أَلْف متجر، في (40) بلدًا..

وتقدر قيمة الشَرِكَة بمِلْيَار دُوْلار أمريكي، تملكها (سارة بلاكلي) بالكامل، دون أية مشاركات أو استثمارات خارجية!



كلمةُ السر

من مندوبة مبيعات تدور في الشوارع، وتضايقها الجوارب التي ترتديها بِسبب الرطوبة.. صممت الجوارب التي تراها مناسبة..
استعانت بمن يقوم بتصنيعها.. افتتحت شركتها..
أصبحت مليارديرة في ظرف (10) سنوات على الأكثر!



الأَخطـاءُ الجميـلَة!

الأخطـاء –أي أخطـاء– رُبّمَا تثيـر ضيقك مِن وقت لآخر عندما تقع فيها..
إلا أنَّ (دومينيك ماكفي) أخطـأ خطـأً بسيطاً ذات يوم، كَانَ مِن أهم نتـائجه أنـه أدرّ عليه بَعْدَ ذلك عوائد مالية بأَكْثَر مِن (5) ملايين دولار!

كان الشـاب الإنجليزي يتصفـح مواقـع الإنْتَرْنِـت يومـاً بحثـاً عَـن موقـع لشَـرِكَة بطاقـات الائتمـان العَالَمِيَّـة (Visa).. إلا أنـه كتـب الحـروف خطـأً بـ (Viza).. فنقلـه الإنْتَرْنِـت إلـى موقـع شَـرِكَة أمريكيـة متخصصـة فـي تصنيـع عجـلات (السّكـوتر)، التـي تختلـف عَـن العجـلات العاديـة فـي إمكانيـة طيّهـا وحملهـا بسـهولة..

لفتـت هـذه الدرجـات عيـون الفتـى بشـدة، وتطلـع لشِـرَاء واحـدة.. إلا أنـه لـم يكـن يملـك سـعرها، فـأراد أن يحتـال علـى الشـركة، وأرسـل رسـالة للشَـرِكَة يخبرهـم فيهـا بأنـه يستطيـع بيـع الكثيـر مِـن هـذه العجـلات فـي بريطـانيا، فقـط لـو أرسـلوا لـه واحـدة مجانـاً!
جـاء رد الشَـرِكَة بالرفـض، ولكنهـا أخبرتـه أنـه لـو اشـترى (5) عجـلات منهـا، فسترسـل لـه السّادسـة مجانـاً! قـام الفتـى سـريعاً بجمـع المبلـغ، سـواءً بقـروض، أو بعَمَل إضافـي مسـائي، وبـاع مشـغلات الأقـراص، وعَمَـل فـي مهـن سـريعة بسـيطة واستطـاع فـي النهايـة الحصـول علـى المبلـغ..
واستلم السّت عجلات التي كَانَ يطمح لها..

وباعهم جميعــاً فـي ظـرف أسـبوع وَاحِـد، بِسَبَب قدراتـه التّســويقية ولباقتـه الشَّـدِيْدَة فــي العـرض..

وفـي الأسـبوع التّالـي، تمكن مِـن بيـع عشـر عجـلات جديـدة أرسـلتها الشَـرِكَة لـه، بَعْدَ أن بُهــرت بإنجـازه في التّسـويق والبيع لمنتجــاتها..

ومَـع توسـع تجارتــه، بَـدَأَ فـي اسـتخدام البيـع عبـر الإنترنـت، والبيـع عبـر الهاتـف، ومـن خـلال أصدقائـه، بَـدَأَ يجهـز محاضـرات احترافية لبيـع بضاعته، وأنشـأ موقعـاً علـى الإِنْتَرْنِـت أَصْبَـحَ متوسـط زواره يوميـاً (30) أَلْـف زائـر. حتـى أثنـاء دارسـته، كَانَ يذهـب إلـى محطـات الأنفـاق فـي (ليفربـول)، يـوزع منشـورات دعائية لمنتجه وسـط الركـــاب!

أيـن كَانَ المقــر الـذِي يديــر (دومينيك) أعمالـه مِـن خلالـه؟ سـرير نومـه! لا إيجـارات، لا قـروض، ولا مصاريـف.. فقـط تصلـه العجــلات، يحتفظ بهـا.. يسـوّقها عبـر الإِنْتَرْنِـت وبنفسـه، ويحصــل علـى الأربـاح!

وبمـرور عـدة سـنوات، تشـبعت مدينـة لنـدن كامـلاً بدراجاتـه، وبـاع قرابـة (7) ملاييـن دراجـة، وكـوّن ثَـرْوَة كَبِيْـرَة وهـو مـازال ابـن الـ (17) عامـاً.. هنــا.. شعــر الصَّغِيْـر بالغــرور، ورأي اقتــحــام مَجَـال آخـر، وهو تكوين فرقـة موسـيقية باسـمه..

ولكنـه وعَلَـى عكـس مـا توقـع، فشـل فـي إدارتهـا فشـلاً ذريعـاً، رغْـمَ كُلّ مـا أنفقـه مِـن مـال وجهـد.. ليتعلـم درسـاً آخـر، أن نجــاحه الأول جعلـه يشعــر أن بإمكـــانه النَّجَـاح فـي أي مَجَـال آخـر يدخلـه، حتــى لـو كَانَ التّخطيـط لـه سـريع غيـر عميـق، مثـل نجاحـه فـي مَجَـال البيـع والتسـويق..

اليـوم يعَمـل (دومينيـك ماكفـي) وهـو فـي أوائـل العشــرينات كخبيـر أعمـال لشَـرِكَة نشـر كبـرى فـي بريطانيـا، ويكتـب قصته بالتفصيـــل، ويسـتمر في بيع المنتجـات الدوائيـة، ويديـر أنشـطة مُخْتَلِفَـة مِـن خـلال التّسـوـيق عبـر الهاتف..

والأهـم أنـه يفكــر فـي التّرشـح لمنصـب عمـدة لنـدن فـي الانتخابـات المقبلـة، بَعْـدَ أن تأكـد أن ثمـة (10) ملاييـن راكـب دراجـة فـي بريطانيــا يعرفونـه تمامـاً الآن!

كلمةُ السر

أي خطـأ ترتكبه في حياتك, أو موقف سخيف, أو ظُروف تثيـر الضيق تظهـــر لك.. اسأل نفسك: هل هي أخطـاء وسخافة وأمور تثير الضيق فعلاً؟! أم (فُرص) مغلّفة بمظهـــر الأخطاء والسخافة, تنتظـــر من يميط عنها اللثـام؟!



الوظيفة تدرّ عليه دخلاً ثابِتاً.. والهواية جعلتهُ مليونيراً!

كابتن (روبرت فويت) طيارٌ أمريكي في الثّلاثين مِن عمره، يعَمل على طائرات نقل الركاب على خطوط شَرِكَة (نورث ويست) الأمريكية..

حَيَاة جيدة، وضع اجتماعي مميز، عائد مادي لا بأس به.. ووظيفة مثيرة بلا شك..

إلى جانب هذه الوظيفة، كَانَ الكابتن (فويت) يعشق التّصوير الرقمي.. وعَلَى الرغْمَ مِن عَمله كطيّار، إلا أنه لم يخفي أبَدَاً حبه وعشقه للحاسوب، فجمَع بين عشقه للتصوير وحبه للكمبيوتر، وصمم برنامجاً بسيطاً لضبط وتعديل الصور..

متى كَانَ ذلك؟ في أواخر الثّمانينيات، وأوائل التّسعينيات، حَيْثُ لا إنترنت.. فقط برامج بدائية بسيطة، على أنظمة تشغيل الحواسيب شَدِيْدَة البدائية.. وبَعْدَ أن انتهى مِن برنامجه البسيط، أعلن عنه عبر نشرة إلكترونية، وأسماه محل التّلوين (Paint Shop).. بتكلفة بسيطة جداً، بعض الأوراق والأظرف والطوابع.

مَع بدء العملاء في التّسجيل في البرنامج، كَانَ (فويت) مواظباً على مهنته الأساسية كطيار تجاري، إلا أنه لاحظ بمرور الشهور تدفق الطلبات، والاتصالات عليه، فأسس شَرِكَة برمجيات صغيرة، وعين موظفاً للرد على آراء العملاء بينما انشغل هو في تطوير البرنامج..

ثـمَّ تضاعـف الإقبـال علـى الإنترنـت، وذاعـت شـهرتها، فانهالـت المزيـد مِـن الطلبـــات، ممـا أدى إلـى إطلاقـه نسـخة احترافية، لاقت بدورها إقبالاً أكبـــر.. فتوسـعت شـركته (برمجيـات جاسـيك)، وبلـغ عـدد المسـجلين للبرنامـج أَكْثَـر مِـن (80) ألـف، ووظـف أَكْثَـر مِـن (40) موظفـاً، ووصلـت عوائـد الشَـرِكَة السّـنوية إلـى قرابـة (6) مِلْيُـون دُوْلار فـي العَـام (1997).

وفـي العَـام (1998)، وجـد (روبـرت) أنـه قـام بـكُلّ مـا يسـتطيع بخصـوص برمجـة برنامجـه الــ (Paint) ولـم يعـد لديـه مـا يقدمـه، فتنحـى عَـن منصـب مديـر الشـركة، مسـتعيناً بمديـر محتـرف حـوّل شـركته إلـى مُؤَسَّسَـة كَبِيْـرَة تعتبـــر مِـن العمالقـة مثـل: (الأدوبـي) و(كوريـل).. حتـى اسـتحوذت عليـه شَـرِكَة (كوريـل) فـي العَـام (2004)..

فقـط عشـر سـنوات تقريبـاً منـذ انطـلاق برنامجـه الهـــاوي، بسـيط الفكـــرة.. جعلـه يُحَقِّـق عوائـد سـنوية تقتـــرب مِـن الثّلاثيـن مِلْيُـون دولار، وشُـــهْرَة طاغيـة فـي عالـم الكمبيوتـر، الـكُلّ مـازال يعـرف برنامـج الــ (paint) حتـى يومنـا هـذا..

كلمةُ السر

صحيح أنه كَانَ يحب وظيفته كطيار.. إلا أنه استغل هوايته في التصوير والحاسب الآلي، لتصبح هي أساس حياته، وتدر عليه عشرات الملايين من الأرباح سنوياً، لم يكن ليحققها لو استمر في وظيفته!



البِيـك.. أَعظَـمُ من مجردِ مأْكُولاتٍ شهِية!

فـي بِدايـةِ السّبعينــاتِ، كَانَـت المَمْلَكَـة العــربيةُ السّعُــودِيَّة تعيش طفــرتها الاقْتِصَادِيَّـة الكبــرى، مَـع بـدء التوسع فـي عمليـات التعميــرِ والتحديث التي شـملت كافـة أَنحـاء المَمْلَكَـة بســرعةٍ كبيــرة.

ومَـع الطَّفــرة الاقتصادِيَّـة، بَـدَأ مفهـوم (الوجَبَــات السّرِيعَةِ) فـي الانتشـار فـي مـدن المَمْلَكَـة الكُبــرى، حتـى أصبـح مِـن الشـائع بيـن السكان والمُقيميـن تنــاول الطعـامِ خـارج المنــزل، ممــا دفـع أحـدَ المستثمــرين فـي السّعُــودِيَّة للاهتمــام بهَـذا الاتجـاه، ويُجـري دراسـة جَـدوَى داخـل المَمْلَكَـة بخصــوص (الوَجَبَــاتِ السّرِيعَةِ).

ســافرَ الرَّجُـل للخــارج، وتَعاقَـد مَـع شَـرِكَة تُسَـمَّى (بروســت) للوجبَـاتِ السّرِيعَةِ، ونـال عَقْدَاً حصــرياً لأعمــالها فـي الخليـج، وافتَتَـح أولَ مطعـمٍ له عـام (1974) فـي جـدة.

ومَـع بِـدْءِ المشــروع، كَانَـت النتائـجُ مخيبـةً للآمـال، حَيْـثُ لـم يتجــاوز عـدد الـزوار أَكْثَـر مِـن (100) زائـر جـاءوا علـى فتـراتٍ مُتباعـدةٍ للغــاية؛ حتـى انتهــى المَشْـرُوع كلُّـه بوفــاةِ الرَّجُـل، وسُحِــبَ عقـدُ التّوكيـلِ مِـن شَـرِكَة (بروســت) بِسَـبَب وَفَـاةِ وَكِيلِهَـا فـي السّعُــودِيَّة.

ولكـنَّ ابْنَـي الرَّجُـل ويدعيـان (رامـي) و (إحســان) قـرَّرَا إكمــال مَسِيْرَة الأب.

كــان الأبُ لديـه العديـد مِـن المَشْـرُوعَات الأُخْـرَى فـي مجالات مختلفـة، إلا أن ابنيـه الاثنيـن اتَّخَـذَا قَـرَاراً بتصفيـةِ كافـةِ أعمــالِ أبيهمـا –بَعْـدَ أن تخرَّجَـا مِـن الجامعـة- والتركيـز فـي مَجَـال المَطَــاعِمِ تَحدِيـدَاً، خُصُوصَـاً بَعْـدَ أن جاءتهـم رسـالة مِـن البَنْـك تفيـد بـأن الدُّيـون قد تَرَاكَمَـت، وأنّـه أمامهمـا طريقيـن:

إما سدَاد الدُّيُون..

أو الحَجْز على جميعِ الممتلكــات.

فقَرَّرَ الشـابَانِ بـإرادَةٍ حَدِيديَّـةٍ أن يُسَدِّدَا دُيُـون والدهمــا المتوفـى، علـى مدار سـنتين اثنتيـن.. وهَـذا معنـــاه أن يخوضَـا غِمَـارَ الصِّعـاب بـلا أيَّـةِ فُرصَـةٍ للفشـــل أو التّراجع..

بَـدَأَ "رامـي" و"إحسـان" حياتَهمـا باسـتكمال مَسِـيْرَة أبيهمـــا فــي ظُـرُوْف شَـدِيْدَة السّـوء، فعمـلا فـي مكتـب صَغِيْـر جـداً.. فـي الوَقْـت الـذِي سـافر فيـه "إحسـان" إلـى فرنسـا لدراسـةِ الإدارة، لمسـاعدة أخيـه رامـي فـي آخـر تطـورات الإدارة، فـي عصـــر مـا قَبْـلَ الإِنْتَرْنِـت والتعليـم الإلكترونـي.

وفـي الثَّمانينيـات، بَـدَأَ السّـكان والمُقِيمُـون بالسّعُــودِيَّة يعرفـون هـذه العلامـة التّجاريـة التـي كَانَـت تَكبُــر بهـدوء وثقـة يومـاً بَعْـدَ يـوم: مَطَاعِـمُ (البيــــك)! الخَلطَــاتُ السِّرِّيَّةُ المُمَيــزة، كَانَ وراءَهَـا إِدَارَة أَكْثَـر تميُّـزاً قـام بهـا كُلّ مِـن "رامـي و"إحسـان"، حتـى أنَّ "رامـي" نفسـه خَلَـعَ ثـوبَ المُدِيـر، وانخـرطَ بنفسـه.. عَامِـلاً فـي المَطاعِـم، ينظِّـفُ الحَمَّامَـاتِ بِنَفسِـه.. يَمسِـك المَكانِـس ويمسَـحُ الغُبـار.. يتواصَـلُ مَـع العُمـلاءِ.. يَقِـفُ مـكانَ الكَاشِيــر.

كَـانَ كُلاً منهمـا يضحِّي بكُلّ لحظةٍ في حياتِهِ في سبيـل نَجَاح المشــروع.

نجحَ المَشْـرُوع بالفعـل.. رغْـمَ المُنَافَسَـةِ الشَّـدِيْدَة مَـع المطاعـمِ الأُخْـرَى التـي انتشـرَت بالمَمْلَكَـة فـي تلـكَ الفتـرةِ، إلا أن مطاعـم "البِيـك"، ومَـع توسُّـع عـددِ الفُـروع والمَحـالِّ لتشـمَل كافـةَ أَنْحَـاء المَمْلَكَـة، كَانَـت تقـدِّمُ أشـهَى الوَجَبَـاتِ وأسـرَعِهَا وأكثرَهـا مواكبـةً لـلأكلاتِ العَالَمِيَّـة مِـن جهـة، ولذائِقَـةِ المواطـن السّـعودِي والخَليجـي تحديـداً مِـن جِهَـةٍ أخـرى.

وفي العَام (2002)، تَمَّ افتِتَــاح مَصْنَع (أَقْوَات) وهي شَـرِكَة شـقيقةٌ لـ "البيــك"، هي التي تمد مَطَاعِمَ البِيـك بِكَــافَّة أدواتِ الوَجبــات والخلطـات السّريَّة.

ومَـع تَنَامِـي شُـهْرَة "البيـك"، افتُتِحَـتْ فــروعٌ عديـدةٌ لـه فـي معظـم المـدن السّعُــودِيَّة، وصــار اسمُ (البيــك) واحداً مِن أَلْمَع المَطَاعِمِ السّعُــودِيَّة على الإطـلاق، وأكثرهـا شُـهْرَة وتأثيــراً..

كلمةُ السر

البعـضُ يبدأ من الصفْــرِ.. والبعضُ الآخرُ يبدأ –حرْفياً– من تحتِ الصفْــرِ!

قَد تكُون البِداياتُ شديدة الصعوبة وسطَ ظُروف يستحيل تحملها؛ من ترَاكُمِ الديون والمشكلاتِ والمصـاعب.. إلا أنَّ هذه المشكــلات – لَدى البعضِ – تكُونُ أَقْوى دافعٍ لتحقيقِ منجزاتٍ مدهشةٍ، ونجاح غَيرِ متصورٍ، لِأَشخاص بدأُوا من تحتِ الصفْــرِ.. حرفيـاً لا مجازَاً!



القصة الأخيرة هي قصتـــك أنت!

لم نورد كُلّ هذه القصص، وندمج بهــا كلمــات الســـر التي اعتمــد عليهــا هؤلاء الرواد الناجحون؛ لتكتفي بقراءتها من باب التسلية وقتــل الفراغ..

هم بشــر مثلك.. ليســوا أفضـل منك، وليسوا أرفع منك شأناً..
بل يمكن القول بلا مبالغة:
أن –معظمهم– بدأوا من ظُروف ربما أسوأ مائَة مرة من ظــروفك..

منهم من بدأَ من كوخ صغير، ومنهم من كَانَ علـى وشك التسول، ومنهم من افتــرش الطــرقات، ومنهم من طرق الأبواب، وجمع القمــامة ومنهم من كَانَ مدمناً للمخدرات... الخ.

وأصبحوا –بعدَ رِحلَة كفــاح وإِصرار ومتابعة وتنفيــذ ذكـــي– من ذوي الثّـــروات الطائلة الهائلة، وأصبحـــوا ملء السمع والبصــر، بعدَ أن بدأوا بإمكــانيات صفــرية، وتعليم شبه منعدم، وظُروف غير آدمية في معظمهــا، وآلام معنــوية ونفسيـــة لا يمكن تخيلهــا غالباً..

هذهِ الصفحــة هي صفحتـــك.. اكتــب فيهــا قصتـــك لريادة الأعمـــال.. دون فيها مقــدار ثـــروتك، وأهم محطــات حيــاتك، وأصعــب لحظــاتك، وأجملها، وأتعسها.. وأسمــاء مشـــروعـــاتك، وآخر إنجــازاتك..

ولا تنســـى – أيضــاً – أن تكتــب في نهايتهـــا
(كَلمـةَ الســرِّ) الخـــاصة بقصة نجــاحك!

تم بِحمـــدِ اللّٰهِ وَفَضـــلِهِ

التصميم والنشر



info@afkary.net